

خداوند

و در این کتاب
الچشمه
کتابخانه

گنجینہ دولت

پہلی فصل

دولت پیدا کرنا انسانی فرض ہے

”اگر ایک بھائی یا بہن ننگا یا بھوکا ہو اور تم میں سے کوئی اُسے کچھ دینے کی بجائے صرف یہ کہہ دے کہ خدا تم پر فضل کرے۔ تو اس سے کیا فائدہ“

یہ ایک انجیل کی آیت کا مضمون ہے۔ اس سے ثابت ہوا کہ ہمیں ننگے بھوکوں کی امداد کرنے میں فائدہ ہے۔ اور ایک انسان پر اپنے دوسرے بھائی کی مدد کرنی فرض ہے۔ امداد و امداد وہی کر سکیگا جس کے پاس روپیہ ہوگا۔ تو ہم پر روپیہ کتنا بھی فرض ہوا۔ یہ سب جانتے ہیں کہ دنیا کا ہر ایک کام روپیہ سے چلتا ہے۔ جب تک نہ ہو نہ ہم آسائش حاصل کر سکتے ہیں نہ آرام۔ کھانے پینے کی کل ضروریات روپیہ کی محتاج ہیں۔ الغرض دنیا میں جا ہر طرف روپیہ کی رونمائی ہے۔ بقول نظیر اکبر آبادیؒ

کوڑی کے سب بھان میں نقش و نگین ہیں

کوڑی نہیں تو کوڑی کے پھر تین تین ہیں

تھ مختصر یہ کہ ہم کو روپیہ کتنا چاہیے اور کتنا چاہیے کہ ضروریات سے فراغت پاکو خیرات

بھی کر سکیں۔ کیونکہ خیرات کا ثواب عظیم اور اس سے آخرت کی نجات کی امید ہے۔
 ہمارا یہی فرض نہیں ہے کہ صرف اپنی ضرورتوں کے قابل روپیہ کما لیں۔ بلکہ
 ان کا ماننا چاہئے کہ ہماری ضروریات سے بچ کر خیرات کی مد میں بھی کام آسکے۔ بعض لوگ
 کہا کرتے ہیں کہ دنیا دار الھن ہے۔ اور یہ اسوجہ سے ہے کہ ہم نے اپنی ضروریات کو پورا
 رکھا ہے۔ لہذا جب قدر ہماری ضروریات کم ہونگی اتنا ہی ہم کم گرفتار مصائب ہونگے اور
 اس قدر ہم کو کم محنت کرنی پڑے گی اور بیکری کی زندگی بسر ہوگی۔ یہ خیال ان لوگوں کی
 بزدلی پر دلالت کرتا ہے۔ کیونکہ جب ہماری زندگی محنت کی زندگی ہے تو محنت سے خوش
 کھانا سراسر بزدلی ہے۔ یہ امر مسلمہ ہے کہ سستی قاسم رکھنے کے لئے انسان کو محنت کرنا
 لازمی امر ہے۔ بغیر محنت کے ہم تندرست نہیں رہ سکتے تو ہم پر محنت کرنا فرض ہوا۔
 اور اس سے جی چرانا نادانی۔ ایک مشہور فلاسفر کا قول ہے کہ "جو فلاسفر دنیا کے مال و زر
 کو اس خیال سے کہ یہاں کی تھوڑی چیریں بھی زیادہ ضرورت کی ہیں۔ ان کو نظر حقارت
 سے دیکھنے کی تعلیم دیتا ہے۔ اُسکی بات لوگوں کو ہرگز نہیں ماننی چاہئے۔ کیونکہ ہم کو
 دنیا میں ہر وقت سیکڑوں ضرورتیں لاحق رہتی ہیں۔ اور ضروریات کے ساتھ روپیہ کا
 ایسا مستحکم تعلق ہے کہ ہر ایک عقل مند شخص کہہ سکتا ہے کہ یہ دونوں چیزیں لازم و ملزوم
 ہیں۔ وہ شخص جو حضرت پولوس کی طرح دولت کے کم اور زیادہ استعمال کرنے پر قدرت
 رکھتا ہے وہ واقعی ایک بڑا سمجھاری علم رکھتا ہے۔ کیونکہ اگر ہم تمام خوبیوں مشمل
 دیانتداری۔ انصاف۔ شروہی۔ فیاضی۔ خیرات۔ کفایت شعار سی۔ پیش منی۔ ایثار۔ تواضع
 اور ان کے مقابل کی خوبیوں کو چکا وجود دولت کے وجود پر مبنی ہے۔ شمار کریں۔ تو یہ
 ایک ایسا علم ہے جسکے پائے جانے پر انسانیت کی تعریف کی تکمیل ہو سکتی ہے۔
 محنت سے جان بچانے والے لوگوں نے آج کل تقدیر کی بہت کچھ آڑے
 رکھی ہے۔ جب ان سے کہا کہ محنت کر کے اپنے کام میں کامیابی حاصل کیوں نہیں کرتے
 تو ایک ٹھٹھا سانس بھر کر کہتے ہیں "میاں تقدیر میں ہوگا تو دولت خود بخود مل جائیگی
 ہماری محنت و کوشش سے کیا ہو سکتا ہے؟" مگر حقیقت حال اس کے خلاف ہے۔ تم
 اپنے کام میں محنت کرو خداوند کریم ضرور تم کو اس کا صلہ دے گا۔ وہ اسی کی مدد کرتا
 ہے جو اپنی مدد آپ کرتا ہے۔ کوشش کرو۔ محنت کرو۔ اللہ تمہارے ہماری مدد

متباری مدد کریگا اور فراغت دلیگا۔ لیکن ہاتھ پر ہاتھ رکھ بیٹھنے سے کچھ حاصل نہیں ہوگا۔ اور تم کبھی ترقی حاصل نہ کر سکو گے۔ قاعدہ کلیہ ہے کہ محنت کے بعد راحت نصیب ہوتی ہے۔ اگر تم کو دنیا میں ترقی کرنا اور کامیاب بننا ہے۔ تو محنت سے پہلو تہی نہ کرو۔ اور خدا کی ذات پر بھروسہ رکھنے کے ساتھ جدوجہد کی زندگی بسر کرو۔ پھر کامیابی تمہارے قدموں کے نیچے ہے۔ اور اگر اس کے خلاف چلو گے تو کامیابی۔ آسودہ حالی۔ فارغ البالی ناممکن۔

دوسری فصل

کلید دولت

کلید دولت کیا ہے؟ تجارت۔ تجارت واقعی دولت کی کنی ہے۔ جو شخص مالا مال ہونا چاہتا ہے۔ تجارت میں قسمت آزمائی کرے۔ ہمارے ملک میں ابھی تجارت کو حقیر نظر سے دیکھا جاتا ہے۔ اور یہی پستی کی علامت ہے۔ نوکری چاکری سے انسان استعد جلد متحول نہیں ہو سکتا۔ جتنا کہ تجارت سے جلد ممکن ہے۔ مگر ساتھ ہی اس کے یہ بھی ہے کہ تجارت اصول اور قاعدے کے ساتھ کی جائے۔ اور بے قاعدہ اور غلط اصول تجارت سے نقصان بھی بے انتہا اٹھانا پڑتا ہے۔ اور نفع کمانے کی بجائے گھبر کی پونجی بھی چلی جاتی ہے۔ ایک معمولی منشی اور ایک اعلیٰ درجہ کا سرکاری افسر بالترتیب متوسط اور اعلیٰ درجہ کی خوشحالی کی زندگی بسر کرتے ہیں۔ اور آخر ان کے کچھ پورے ہی بچا سکتا ہے۔ لیکن لکھتی اور کروڑ پتی بننے کے لحاظ تجارت کرنا ضروری ہے اور کیوں جادو اپنے ہی ملک میں دیکھ لو کہ کلکتہ اور بمبئی میں ہزار ہا سوداگر لکھتی اور کروڑ پتی ہیں۔ تیس تیس چالیس چالیس لاکھ فوج رکھنے والی گورنمنٹیں بھی تاجروں کی مقروض ہیں۔ جن سلطنتوں کی آمدنی دودھ وار پ کے قریب ہے ان کے خزانے

بھی خالی رہتے ہیں۔ اور ان کو تجارت لوگوں سے قرض لینا پڑتا ہے۔ کوئی سلطنت ایسی
 نہیں جو مقروض نہ ہو۔ سوداگروں کے گھروسونے اور چاندی کے دریا بہتے ہیں۔
 پھر تجارت دولت کی کنجی نہیں تو کیا ہے۔ کیا تم خواجہ فروشوں کو نہیں دیکھتے کہ
 روپیہ دو دو روپیہ کے آٹ پھیر سے چند روز بعد ہی ہزار ہا کے مالک بن جاتے ہیں
 اور آخر کار ایسے بڑے سوداگر ہو جاتے ہیں کہ لاکھوں روپیہ کا مال بھرنے لگتے ہیں۔
 تجارتی منتوں کی تونج کے لئے سفکرت کی ریاضی گرنٹھوں میں ایک پر لطف حکایت
 درج ہے۔ وہ یہ ہے کہ ایک مرتبہ ایک بوڑھا ایک مہاجن کے پاس گئی۔ اور اس سے
 کہا کہ بیٹا میرے پاس کچھ پونجی ہے جسے میں تجارت میں لگانا چاہتی ہوں۔ اور تو مجھے
 سبلا آدمی معلوم ہوتا ہے۔ اگر میں اپنی پونجی تیرے حوالے کر دوں تو مجھے کس قدر نفع
 کی امید رکھنی چاہئے۔ مہاجن نے سبھا کہ یہ تو گھر بیٹھے خوب شکار آیا۔ کہنے لگا کہ مائی
 میں نے سو روپیہ لگا کر دوکان کھولی تھی تین ماہ بعد دے دئے ہو گئے۔ اور ایک سال بعد میری
 دوکان میں چار سو کا مال نظر آنے لگا۔ اس سے میں سمجھتا ہوں کہ جتنا روپیہ تو مجھے دی گئی
 اس سے چند ماہ بعد دگنا ہو جائیگا۔ بڑھیا نے کہا خیر اگرچہ یہ نفع تھوڑا ہے۔ مگر تو مجھے
 ایسا نفع معلوم ہوتا ہے۔ اور مجھے اپنی پونجی کے مارے جانے کا اندیشہ نہیں ہے۔
 اس لئے میں تجھے اپنی پونجی سپرد کے دیتی ہوں۔ یہ کہہ کر بڑھیا نے مہاجن کے ہاتھ پر
 دو پیسہ رکھ دیئے۔ اور بونی کہ انہیں میرے نام سے ہی مکھاتہ میں جمع کر لے۔ جب
 مجھے ضرورت پیش آئی اپنا حساب کر کے لیلو گی۔ مہاجن بڑھیا کا منہ ٹکنے لگا۔ اور سبھا
 کہ یہ کوئی بے خوف عورت ہے۔ خیر یہ لیکر رکھ لے۔ بڑھیا چلی گئی۔ اور اس بات
 کو بارہ سال کا عرصہ گزر گیا۔ اب بڑھیا ایک روز مہاجن کے پاس آئی اور بونی کہ
 میرا حساب کر دے میں اپنے سہارے کو دھرم ارتھ لگانا چاہتی ہوں۔ پہلے تو مہاجن نے
 بڑھیا کو پہچانا ہی نہیں۔ مگر جب بوڑھیا نے بارہ برس پہلے کا دو پیسہ جمع کرانے کا
 واقعہ یاد دلایا تو مہاجن دو پیسہ اس کو اٹھا کر دینے لگا۔ بوڑھیا نے کہا خدا کا خوف
 کر اور میرا حساب کر کے جو کچھ نکلتا ہو وہ حوالے کر۔ مہاجن نے کہا تو یہی یہ دو پیسے
 جمع کر گئی تھی۔ سو اپنے سہاراں۔ بوڑھیا نے کہا تیری جیت میں فرق آگیا ہے تو مجھ پر
 کمال مہم کرنا چاہتا ہے۔ میں حساب کر کے تجھ سے کوڑی کوڑی لے لوں گی۔

حب میں نے اپنی پونجی یعنی دو پیسے جمع کئے تھے تو تو نے کہا تھا کہ میرا مال چھٹے
 مہینہ دوڑا ہو جاتا ہے۔ اسی حساب سے میرا مال مجھے واپس کر۔ مہاجن نے کہا تو
 دوپیس کی جگہ چار لے چھ لے دو آنے حد ہے روپیہ لے۔ اور پچھیا چھوڑ۔ بوڑھیا نے رونا
 پیشا شروع کیا کہ ہائے یہ دوکاندار میرا مال مارے لیتا ہے۔ اور حساب نہیں کرتا۔ یہ حالت
 دیکھ کر لوگ جمع ہو گئے۔ دوکاندار کو اپنی رسوائی کا خیال ہوا۔ لوگوں نے سمجھایا کہ
 بوڑھیا کا حساب کر کے کیوں نہیں دیتا۔ آخر کار مہاجن نے قلم و ادوات کا غنڈے
 کر بوڑھیا کا حساب کرنا شروع کیا۔

پہلی ششماہی پر	ایک آنہ	دوسری پر	دو آنے دو آنے
تیسری پر	۴	چوتھی پر	۸
پانچویں پر	۱۶	چھٹی پر	دو روپے
ساتویں پر	۶۴	آٹھویں پر	۱۶
نویں پر	۲۵۶	دسویں پر	۳۲
گیارہویں پر	۱۰۲۴	بارہویں پر	۱۲۸
تیرہویں پر	۴۰۹۶	چودھویں پر	۵۱۲
پندرہویں پر	۱۶۳۸۴	سولہویں پر	۲۰۴۸
سترہویں پر	۶۵۵۳۶	اٹھارہویں پر	۸۱۹۲
انیسویں پر	۲۶۲۱۴۴	بیسویں پر	۳۲۷۶۸
اکیسویں پر	۱۰۴۸۵۷۶	بائیسویں پر	۱۳۱۰۷۲
تیسویں پر	۴۱۹۴۳۰۴	چوبیسویں پر	۵۲۴۲۸۸

غرض یہ قصہ سچا ہوا جیسا کہ اس سے تجارت کے منافع کی عظمت کا
 حال بخوبی معلوم ہو سکتا ہے۔ تجارت صرف ایک شخص کے لئے ہی قائم نہ نہیں
 بلکہ اس سے بالواسطہ بہت سے لوگوں کو فائدہ پہنچتا ہے۔ جس قوم نے دنیا میں
 آج تک ترقی اور عروج اور حاصل کیا ہے۔ ان سب میں تجارت کا ہاتھ ضرور شامل
 تھا۔ ایڈلین کہتا ہے کہ تجارت میں بہت کم لوگ ایسے ہو گئے جن کو زندگی میں ایسے
 موقع نہ مل سکیں جن سے وہ کافی سرمایہ اپنے واسطے نہ بنا سکیں۔

لیکن بعض لوگ ایسے بھی دیکھنے میں آتے ہیں۔ جو تجارت کو نظر حقارت سے دیکھتے اور بچ بیوپار سے نفرت کرتے ہیں۔ ان لوگوں کا خیال ہے کہ تجارت قوائے ذمہ کی ترقی میں مانع ہوتی ہے۔ یہ لوگ قابل رحم حالت میں مبتلا ہیں۔ کیونکہ اتنا بھی نہیں سمجھ سکتے کہ تجارت کی برابر کوئی چیز قوائے عقلیہ کو جلا دینے والی نہیں۔ اس لئے کہ اس میں برابر یا قسم کے لوگوں سے واسطہ پڑتا ہے۔ جس سے انسان کو اچھے برے اور نیک و بد کی تمیز ہوتی ہے۔ ہر وقت عقل سے کام لینا پڑتا ہے۔ تاجر کو اپنا اعتبار قائم رکھنے کے لئے دیا ہوا۔ خوش معاملہ اور راستباز رہنا پڑتا ہے۔ پہلے تو تاجران خصلتوں کو بغیر حرج اختیار کرتا ہے مگر رفتہ رفتہ خصلتیں اس کی طبیعت ثانی بن جاتی ہیں۔ اب فرمائے کہ تجارت سے نفرت کرنے کی کوئی معقول وجہ باقی رہ گئی ہے۔

تاجر کو قدم قدم پر عقل و تدبیر سے کام لینا پڑتا ہے۔ اور نوکری پیشہ لوگوں کی حالت اس کے خلاف ہے۔ کیونکہ وہ تو معمولی قواعد کے عام راستہ پر آگے نہیں بند کئے چلے جاتے ہیں۔ اداکار کو اپنے معمولی فرائض ادا کرنے کے سوا یا اپنی نوکری قائم رکھنے اور ترقی حاصل کرنے کے سوا اس بات کا مطلق اندیشہ نہیں ہوتا کہ ہماری قوم میں کی واقع ہو جائیگی۔ رہی کاشتکار کی کاسیابی۔ وہ زیادہ تر بارش پر منحصر ہے جس میں انسانی عقل و تدبیر کو کچھ بھی دخل نہیں ماس لئے پہلا عدم ضرورت کے سبب دوسرا عدم قدرت کے سبب عقل سے بہت کم کام لیتا ہے۔ مگر تاجر کو ہر وقت ایک شعلہ کی سی چال چلنی پڑتی ہے۔ وہ ہر وقت اپنے نفع کی خاطر معقول تدبیریں سوچتا اور کرتا رہتا ہے۔ اور تجربہ اس کا مددگار ہوتا ہے۔ جو قومیں تجارت نہیں کرتیں اور نوکری پر وجہ معاش رکھتی ہیں۔ ان میں تنوڑ سے دن بعد تدبیر معاش کا مادہ باقی نہیں رہتا جس طرح کسی عضو کو معطل اور بیکار رکھنے سے اس کی قوت زائل ہو جاتی ہے اسی طرح قوائے عقلیہ جب کہ ان سے کام نہ لیا جائے۔ بیکار ہو جاتے ہیں۔ دوسرے تجارت انسان کو کفایت شعاری کا سبق سکھاتی ہے۔ اپنے سب سے زیادہ جزور میں اور کفایت شہار تاجروں کو دیکھا ہوگا۔ کیونکہ ان کو روزمرہ اپنے حساب کی جانچ پڑتال کرنی پڑتی ہے۔ اور آمد و خرچ لکھنا ہوتا ہے۔ اس لئے وہ فضول

خزنی سے جلد بچ جاتا ہے۔ جو لوگ تجارت نہیں کرتے وہ کفایت شکاری کے اصول سے اتنے واقف نہیں ہوتے۔ جتنے تجارت سہولتے ہیں۔ تجارت انسان میں صبر تحمل۔ بردباری کی عادت بھی ڈالتی ہے۔ رفاقت بغیر تجارت کے کسی قوم کی قومی خصلت نہیں بنتی جس طرح سلطنت اور حکومت کا میلان ظلم۔ تشدد۔ غرور اور نخوت کی جانب ہے اسی طرح تجارت کا اقتضا منکر المزاجی۔ خاکساری۔ شیریں زبانی اور خوش اخلاقی کی طرف ہے۔ دنیا میں سب سے زیادہ دولت مند اور تجارت قوم یہودی ہے۔ اور وہی سب سے زیادہ خوش اخلاق اور شیریں زبان بھی ہے۔ اس سے معلوم ہوا کہ تجارت انسان میں بہت سے اوصاف اور نیک خصلتیں پیدا کرتی ہے۔ اور یہی تجارت جو کار و بار دنیا کی ایک ضروری شاخ ہے۔ شایستگی پھیلاتی اور آرام و آسائش کے اسباب مہیا کرتی ہے۔ اور علوم و فنون کی نئی ایجادوں کو دنیا میں رائج کرتی ہے۔ موجد اور صنعتاء کی حوصلہ افزائی کرنے والی بھی ہے۔ الغرض تجارت انسانی تہذیب شایستگی کی ہمیشہ ساتھی رہی ہے۔ یہ بات بلا خوف تردید کہی جاسکتی ہے کہ جن قوموں نے تجارت کا دامن مضبوط ہاتھ سے پکڑا وہ قومیں ہمیشہ دنیا میں نام آور رہیں۔ تجارت نے وحشیوں میں بھی تہذیب کی روح بھونک دی۔ حضرت حزقہال بنی شہر طرائی کی تجارت اور سودگی کی نسبت اپنی کتاب میں تحریر فرماتے ہیں کہ ”ہاں کے تاجر شہزادے اور ان کے مال و اسباب کی دوکانیں شاہی خزانے سے بڑھکر ہیں“ یہ اسوقت کی تجارت کا ذکر ہے جو سکندر شاہ مقدونیہ کے عہد سے بہت عرصہ پیشتر تھی۔ اس تجارت نے اپنا کیسا کرشمہ دکھلایا کہ سورتوں یعنی عربوں کو اپنے وقت میں دنیا بھر سے قلعہ بند بنا دیا۔ دور کیوں جاؤ انگریزوں کو ہی دیکھو۔ لو کہ ایک صدی پیشتر ان کی کیا کیفیت تھی اور اب کیا حالت ہے۔ اسوقت یہ قوم گیمنا می کی حالت میں تھی اور اب ہندوستان اور دیگر جزائر کی مالک اور دنیا میں نام آور قوم ہے۔ ہندوستان کو ان لوگوں نے صرف تجارت کی بدولت لیا۔ غرض جو لوگ یا جو قومیں دنیا کو خوشگوار بنانا اور آسودہ حالی سے زندگی بسر کرنا چاہیں وہ تجارت کی دیوی کا سہارا لیں۔ یہ بے نظیر معشوق میں جا جلوہ فگن ہو گا دولت اس ہر شار ہو گی۔

تیسری فصل

تجارت میں کس طرح ترقی ہو سکتی ہے؟

جب آپ تجارت کی خوبیوں سے بخوبی واقف ہو گئے۔ اور اس کے دغریب حسن پر آپ کا دل والہ و شیدا ہو گیا۔ تو اس میں کامیابی حاصل کرنے کی ترکیب بھی ضرور معلوم کرنے چاہئے۔ تجارت میں کامیابی حاصل کرنا آسان کام نہیں۔ اس سے آپ ہمت نہ ہاریں بلکہ اس کے اصول و قواعد سے واقفیت پیدا کریں اور معلوم کریں کہ اس میں کامیاب ہونے کے لئے کیا کیا باتیں ضروری ہیں۔ سنئے۔ پہلے تو آپ اس چیز کی تلاش کیجئے جسکی تجارت آپ کی طبیعت کے مناسب و موزوں ہو یعنی جو پیشہ آپ انتخاب کریں اس میں طبیعت کی مناسبت کا ضرور لحاظ رکھیں۔ کیونکہ قدرت نے ہر کوئی اپنی مرضی کے لئے پیدا کیا ہے اور وہ خصوصیت ہیں اپنی طبیعت کے رجحان سے بخوبی معلوم ہو سکتی ہیں ہمارے دماغوں میں اتنا ہی فرق ہے جتنا کہ ہمارے چہروں میں۔ یعنی ہمارے دماغ بھی ایسے ہی مختلف ہیں جیسے ہمارے چہرے۔ ہر ایک دماغ جدا جدا کام کے لئے بنایا گیا ہے۔ بس جس کام کی طرف ہماری رغبت اور شوق سے کر سکیں وہی کام ہمارے اختیار کرنا چاہئے۔ مثلاً کسی کو بخاری کے کام سے دلچسپی ہے۔ تو اس کے لئے نقشہ نویسی یا تارکشی سیکھنا غیر مناسب ہوگا اور نہ اس فن میں وہ ترقی کر سکے گا۔ غیر مناسب طبع کام کرنا ایسا ہی جیسے بسولہ سے آری کا کام لینا۔ نیز سوداگروں کے لئے تیز فہمی کی ضرورت ہے اور تجارت میں علی واقفیت کی بھی۔ اور اس فن میں شیریں زبانی لازمی جزو ہے کہ گاہکوں کے ساتھ خوش اخلاقی سے گفتگو کر سکے۔ جو شخص زیادہ چرب زبان نہ ہو۔ اس کو موٹے سودے مثلاً سنبھہ۔ خام لوہا۔ نمک۔ المچ وغیرہ کی تجارت کرنی چاہئے۔ کیونکہ اور تجارتوں میں چیزوں کی خرید و فروخت کی کال تمیز۔ اس نعمت و حرمت سے واقفیت عمدہ قوت متختیہ۔ اور خوبصورت چیزوں کی شناخت۔ لوگوں سے رابطہ ضبط برپا کرنے

کا مادہ لین دین کے معاملہ سے آگاہی آمد و خرچ اور حساب کتاب رکھنے کی لیاقت اور اپنے مال کی تفصیلی کیفیت بیان کرنے کی قوت ہونی ضروری ہے۔

بعض آدمی فطرتاً کاروبار کے لئے موزوں ہوتے ہیں۔ اور ان میں ہر قسم کی تجارت قابلیتیں موجود ہوتی ہیں۔ ان کے لئے تجارت کرنا مفید ہے۔ اور جس شخص میں قوت باتیں نہ ہوں ان کے لئے اتنا مفید نہیں۔ بعض آدمیوں کی طبیعت میں ایجاد کا مادہ قدرتا ہوتا ہے۔ ان کو تجارت میں بچھنا اچھا نہیں۔ کیونکہ خواہ وہ کتنی ہی کوشش کریں کاروبار عملگی سے نہیں چلا سکیں گے۔ جس شخص کا ذرا سا بھی رجحان تجارت کی طرف ہو وہ تجارتی اصول کو فوراً سے مطالعہ کرے اور ان پر کاربند ہو تو ضرور کامیاب ہوگا۔ تمہیں اپنا کاروبار چلانے کیلئے عمدہ موقعہ کا انتخاب کرنا ضروری ہے۔ اگر نام کی منڈی میں کوئی شخص کپڑے کی دوکان کرے تو یقیناً بہت نفع نہیں اٹھا سکتا۔ دوکان ایسے موقع اور میل سے ہونی چاہئے جہاں اس قسم کی اور دوکانیں بھی ہوں۔ حیرت موقع دوکان کھولنا بڑی غلطی ہے۔ اس سے ہمیشہ بچو۔ کیونکہ عام گاہک وہیں جاتے ہیں جہاں کسی شے کی منڈی ہو۔ میل میں دوکان ہونے سے سب کو فائدہ پہنچتا ہے۔ چنانچہ ایک سوداگر نے اپنا تجربہ مجھ سے اس طرح بیان کیا کہ پہلے میں نے ایک شہر میں ایسی جگہ بیزاں سے کی دوکان کھولی جہاں آدھ آدھ میل تک اس قسم کی کوئی دوکان نہ تھی۔ میرے خیال تھا کہ یہاں مجھے اچھا نفع ہوگا۔ لیکن سال بھر میں دوکان کا پورا کرایہ بھی نہ نکلا۔ اس کے بعد میں اپنی دوکان ایسے موقعہ پر اٹھا کر لے گیا۔ جہاں اس قسم کی اور بھی دوکانیں تھیں۔ وہاں میری دوکان خوب چلی اور خوب نفع حاصل ہوا۔

مقام انتخاب کر کے اپنا کاروبار اس جگہ مستقل رکھو۔ بار بار جگہ تبدیل کرنے میں بھی سوداگر کو بہت نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ ایک تو ہمیشہ کے گاہک بترک پڑ جاتے ہیں۔ دوسرے دوکان کی وقعت نہیں رہتی اور دوکاندار کا اعتبار کم ہو جاتا ہے۔ دوکان کا مستقل طور پر ایک جگہ رہنا کاروبار کے لئے ایسا ہے جیسا کہ طوفان کے وقت جہاز ننگرے ایک جگہ ٹھہر کر تباہی سے بچ جاتا ہے۔ اس سے یہ سمجھنا کہ اگر تمہارا کاروبار مناسب جگہ نہ ہو تو بھی دس جے رہو اور مستحکم نہ رہو۔

یہ ایک مشہور انگریزی مثل ہے کہ مال میں تین مرتبہ مکان تبدیل کرنا آگ لگنے کی برابر ہے۔ اور اگر کوئی شخص پہلے ہی آگ میں پڑا ہو تو اس کو ضرور اس آگ سے نکلنا چاہئے۔

قرض

تجارت میں اکثر قرض لینے کی ضرورت بھی آپڑتی ہے۔ اگرچہ یہ بری چیز ہے لیکن کاروباری آدمیوں کے لئے بغیر اس کے چاہ نہیں۔ یہ سمجھ ہے کہ قرض محبت کی منجی ہے اور یہ تھوڑی محبت نہیں بلکہ سنت محبت ہے۔ قرض نیکی کے وسائل کو روکتا ہے اور بدی کے وسائل کو پیدا کرتا ہے۔ جہاں تک ہو سکے اس سے بچنا چاہئے۔ مگر قرض آدمی کے لئے سچ بولنا نہایت مشکل ہے۔ کیونکہ سینکڑوں رتبہ قرض خواہ سے اسکو بھونٹا دھکڑا پڑتا ہے۔

دنیا میں اپنی مثبتیت کے موافق گزار کرنا دیا ننداری کی جڑ ہے۔ جو لوگ اپنی مثبتیت سے بڑھ کر گتہ اڑا کرتے ہیں۔ وہ ضرور بد دیانتی سے دوسروں کا مال جسرت ہو جھپٹنے کی کوشش کرتے ہیں۔ دولت مند اور نیک بننے کے لئے تم کو کفایت شعار ہونا ضروری ہے۔ نوجوان نا تجربہ کار۔ لوگوں کے لئے قرض لے بچنا اچھا ہے۔ کیونکہ کوئی چیز دنیا میں قرض سے زیادہ انسان کو پستی کی طرف لیجانے والی چیز نہیں ہے۔ مگر قرض ہونا غلام ہونے کے برابر ہے۔ روپیہ اگرچہ بہت اچھی چیز ہے۔ لیکن بعض صورتوں میں یہ آگ کی مانند ہو جاتا ہے۔ جو بعض وقت انسان کو سوت کر ڈالتی ہے۔ اور اس وقت کہ جسم نہیں گرتی۔ اسی طرح جہاد پر غلبہ خلاف برے لگتا ہے تو یہ جہت تبیں غلامی کی صورت میں دباؤ رکھنا چاہتا ہے۔ لیکن اگر روپیہ تمہاری خدمت کرنے لگے تو دنیا بھر میں اس سے بہتر خدمتگار ملنا مشکل ہے۔ کیونکہ یہ اندھا خدمتگار ہے۔ دنیا میں کوئی چیز زندہ یا مردہ ایسی نہیں جو استعداد فاداری سے کام کرے جیسا کہ محفوظ ضمانت پر دیا ہوا سودی روپیہ کرتا ہے۔ یہ رات اور دن بارش اور دھوپ میں یکساں کام کرتا ہے۔ اور کسی وقت سیکار نہیں بیٹھتا۔ لہذا تم لوگوں کو کبھی اپنے اوپر بڑے کا موقع نہ دو۔ اور اگر کسی روپیہ قرض دہی تو فوراً ادا کر دو۔

کی فکر کرو۔ جہاں تم نے دینے میں تامل کیا اور ادائیگی کی نیت غفلت برتی پھر سمجھ لو کہ یہ تم کو تباہی کے طوفان میں ڈوبا کر چھوڑ دے گا۔ الغرض قرض سے بچے رہو۔ اور ساتھ ہی اپنی تجارت کے موقع کو ہاتھ سے نہ جانے دو کیونکہ کاروبار ایک قسم کا توجہ رہے جبکہ اگر طغیانی کے وقت قابو میں کر لیا جائے تو دولت کی طرف رہنما ہوتا ہے۔

کاپی

سستی اور کاپی کیا تھ کوئی کام کرو۔ جو شخص سست ہاتھ سے کام کرتا ہے وہ ہمیشہ غفلت رہتا ہے۔ اور جو چاہے سستی سے کام کرتا ہے وہ دولت مند بن جاتا ہے۔ دولت کو آرام طلبی کے ساتھ ضد ہے۔ تم کسی کارخانہ یا دکان کو فروغ پانے نہ دیکھو گے جس کا مالک آرام طلب ہو۔ محنت کشی کاروبار کی جان ہے۔ جو شخص محنت نہیں کر سکتا وہ تجارت کے میدان میں ہرگز قدم نہ رکھے۔ محنت کو سنگ پارس کہا گیا ہے سادہ بادل صبح ہے۔ کیونکہ اگر ایک کلرک ہیڈ کلرک بننا چاہتا ہے یا ایک سولی دوکاندار بڑا سوداگر بننے کا خواہشمند ہے تو دونوں کو اپنے اپنے کام میں دل وجان سے محنت کرنی چاہیے۔ محنت کامیابی کی کلید ہے۔ ایسا ہے اس کو لوگ منگ پارس کہتے ہیں۔ فرادیر کے لئے آپ لکھ تپ اور کروڑ پتی کامیاب تاجروں کی سوانحیں لایاں لایاں کہ ان میں کیا کیا تصویریں نظر آتی ہیں۔ ہر ایک میں محنت کی دیوی ایک دلکش انداز سے رونق افروز ہے۔ کوئی شخص اس وقت تک کامیاب نہیں ہوا جب تک اس نے جفاکشی اور محنت سے کام نہ لیا ہو۔ جے گولڈ ہوامر کی کا ایک مشہور و معروف دولتمند ہے وہ جسے ریل کا بادشاہ کہنا چاہیے۔ یہ مرتے وقت پچیس کروڑ روپیہ کا مالک تھا۔ اس کا قول ہے کہ دولت تک شاہراہ محنت ہے۔ میں بچپن میں گھر سے اسوج سے نکل بھاگا تھا کہ دودھ بوسے کی محنت مجھے گولہ انا تھی۔ لیکن اب جبکہ میں کروڑ پتی ہوں بچپن سے زیادہ محنت کرتا ہوں۔ محنت کشی کا ایک اور واضح مثال امریکہ کا لکھ تپ مسٹر ریل سچ ہے۔ اس کی عمر اس وقت تقریباً ۹۰ سال کی ہے اور اس کی دولت کا اندازہ دس کروڑ ڈالر کیا گیا ہے۔ یہ ایسا محنت کش شخص ہے کہ اس عمر میں اب محنت کرنے

ولا کوئی دوسرا نہ ہوگا۔ جوانی سے زیادہ شخص بڑا پے میں محنت کرتا ہے۔ صبح کو سب سے پہلے اپنے دفتر میں پہنچتا ہے اور وہاں کے کاروبار کے متعلق کامل دس گھنٹے صرف کرتا ہے اس اثنا میں ستر تک نہیں اٹھاتا شام کو چوبیس بجے جب گھر آتا ہے تو یہاں بھی بیکار نہیں رہتا۔ یہی کھاتوں کی جانچ پڑتال اور وزانہ آمد و خرچ کی دیکھ بھال کرتا ہے ایسے ہی نیویارک کا گرڈ پٹی راک فیلر بھی آدھی آدھی رات تک دفتر میں کام کرتے دیکھا گیا ہے۔ راک فیلر کو قارئین زمانہ کہنا درست ہے کیونکہ اس کی دو ہفتہ کی کچھ انتہا نہیں مگر یاد ہو داسفہر کثیر دولت رکھنے کے لیے انتہا جفاکش ہے۔ غرض محنت سے دولت اور راحت دونوں نصیب ہوتی ہیں جو شخص محنت کو اپنا شعار نہ بنائے اس کا دولت تک گذر مشکل ہے۔ مسٹر بین جس کے پاس دولت کی کچھ انتہا نہیں تھی دذرات میں جس محنت کا کام کرتا تھا۔ مسٹر زابرٹ ٹاٹ جو روٹی کا سب سے بڑا سوداگر ہے اس کا محنتی شخص ہے کہ ایک مرتبہ اس نے اپنی نسبت یہ غلط کہے تھے میں ہندو کا ڈن اور جس کا رخاؤں کا مالک ہوں اور پانچ ہزار مزدور مزدور سیریاں کام کرتے ہیں۔ لیکن اگر مجھ سے پوچھا جائے کہ کارخانہ میں سب سے بڑا مزدور کون ہے۔ تو میں بلا خوف تردد کہوں گا کہ میں۔

دولت اور کامیابی کے خزانے کی کنجی محنت ہے۔ ایسی سچی بات ہے جس کی کوئی تردید نہیں کرے گا۔ لیکن محنت مناسب راستہ پر مبنی چاہئے۔ نہ کہ ایسی۔ جیسے کہ کوئی نادان دن بھر خالی جگتی بھراے جاوے اور بغیر راج کے آئے کی امید رکھے۔ اس مثال کی مزید توضیح کے لئے امریکہ کے مشہور کامیاب شخص مسٹر پیٹر بارنم کا تجربہ بیان کیا جاتا ہے وہ لکھتے ہیں کہ میرے دوستوں میں ایک شخص کو کیمیا کا شوق تھا اور وہ تمام دن خیموں میں بوٹیاں تلاش کرتا اور رات بھر ان کا تجربہ کرتا رہتا تھا۔ سالہا سال تک اس کی یہی کیفیت رہی مگر سوائے گھر سونگ تماشہ دیکھنے کے اور کچھ حاصل نہ ہوا۔ اگر وہ اتنی محنت کیمیا ہیئت میں کرتا تو نہ معلوم آج سے کیا کچھ نفع ہوتا اور ہندوؤں میں مال مال ہو جاتا۔ اسی طرح ہم کسی فصول کام میں کوشش نہ کریں تاکہ کات جائے اور ہمیں پتہ چلے کہ سوا کچھ ہاتھ نہ آئے۔ نہ ہمارے ہاں۔ نہ کامیاب۔ غرض نہ ہوا اس میں اپنا روزیہ مست مضایہ کر دو۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ ایک شخص نہایت سرگرمی اور ذہانت سے کام کر

کچھ روپیہ جمع کرتا ہے۔ مگر خاندانی دوستوں کے بہکانے سے بیس ہزار روپیہ ایک ایسے کام میں لگا دیتا ہے جس میں اسے کچھ تجربہ نہیں۔ خوش غرض اصحاب نے اسے یہ کہہ کر جو قوف بنایا کہ تم پیدائشی خوش قسمت ہو اگر مٹی کو بھی ہاتھ لگاؤ گے تو سونا ہو جائیگی۔ فلا کام میں بیس ہزار روپیہ لگانے سے ساٹھ ہزار روپیہ وصول ہو جائیگا۔ اس وقت اسے اس بات کا مطلق خیال نہیں آتا کہ یہ روپیہ میری کیسی محنت اور عرق ریزی کا لکایا ہوا ہے۔ اور میں اسے کس کام میں خرچ کرنے لگا ہوں۔ ان فرغ فوراً اس کام میں بیس ہزار روپیہ صرف کر دیتا ہے۔ چند روز بعد ہی اس کام میں اس کو دس ہزار روپیہ اور لگانے کی ضرورت محسوس ہوتی ہے۔ اس کو بھی زیادہ عرصہ نہیں گزرنے پاتا کہ دوست اصحاب کہتے ہیں کہ بعض نامعلوم وجوہات سے جن کا پہلے خیال نہ آیا پس ہزار روپیہ اور خرچ کرنا لازم ہوگا۔ اور اس تمام سرمایہ پر تمہیں معقول منافع ہوگا۔ لیکن افسوس کہ سادہ لوح تاجر کے غل امید کے سر ہنر ہونے سے پیشتر ہی اسے اپنی تجربہ کاری اور نادانی پر آٹھ آٹھ آنسو رونا پڑتا ہے، نفع کی خیالی بند یا پھوٹ جاتی ہے۔ اور وہ اپنا تمام روپیہ جو برسوں کی محنت شاقہ کا خوشگوار نتیجہ بنا سب کھو بیٹھتا ہے اس وقت اسے معلوم ہوتا ہے کہ اس سے کیسی حماقت سرزد ہوئی۔ ایسا ہی اس شخص کا حال ہوتا ہے جس نے اپنے پیشہ میں خاطر خواہ کامیابی حاصل کر لی ہو اور لوگوں کے کہنے سے اس پیشہ کو چھوڑ کر کسی دوسرے کام میں سرمایہ لگا دے۔ جس کا اسے تجربہ نہ ہو تو اس کی لینڈ ٹانور شمعوں کی سی ہوگی۔ جس نے اپنے رے کے بالوں کی وجہ سے فوق العادت قوت حاصل کر رکھی تھی۔ جب بال کھٹکے تو اسکی قوت بھی زائل ہو گئی۔ اور وہ عام آدمیوں کی برابر ہو گیا۔ اس طرح اگر وہ تاجر اس امر کو پہلے سوچے لیتا کہ اس کام میں نہ تجھ تجربہ ہے نہ واقفیت۔ تو کیوں اس کا سرمایہ برباد ہوتا۔ قصہ مختصر کہ محنت اور جانفشانی سے کام کر دگر وہ محنت مناسب طریق اور معقول ماہ پر جو وزن اگر اس کے خلاف ہے تو نتیجہ خراب ہوگا۔ یعنی جو کام تم کرتے ہو اس میں پوری واقفیت حاصل کرو۔ ورنہ کیسے امید رکھتے ہو کہ باوجود عدم واقفیت کے تم اس کام کو عمل کی سے چلا سکو گے۔

کاروباری واقفیت تجارت میں سب سے بڑا اس المال ہے۔ بہت سے غریب لادھی سمجھوں نے تھوڑے سرمایہ کیساتھ کاروبار شروع کیا تھا کہ سیانہ ہو گئے

لیکن دوسری طرف بہت سے لوگ نامیاب رہے جنہوں نے بڑے پیمانہ پر کام شروع کیا تھا۔ پہلے لوگوں کی کامیابی انکی تجارتی واقفیت پر مبنی تھی اور دوسری کامیابی واقفیت کے باعث تھی۔ غرض جس کام سے ہم قطعی ناواقف ہو اس میں دخل دینا ناواقف ہے۔ جو لوگ تجارت کا پورا علم رکھتے ہیں انکی یہ واقفیت بعض موقعوں پر اس سال سے بڑھ کر آتی ہے۔ کاروباری واقفیت اکثر موقعوں پر اس سال کا کام دیکھتی ہے۔ مگر اس سال کا دوبارہ کی کمی کو پورا نہیں کر سکتا۔ یہی راز بعض قلیل سلاہ داروں کی کامیابی اور غریبہ سلاہ داروں کی ناکامی کا ہوتا ہے

کاروباری واقفیت

پٹنارم صاحب اپنی کتاب "دولت کسانے لافن" میں لکھتے ہیں "میرا عقیدہ ہے کہ ہر شخص کو اپنے کام میں ایسی واقفیت ہونی چاہئے۔ جیسی کہ کو دے تھے تاملی مشہور فرانسسیسی نیچرلیٹ کو تھی۔ وہ تاریخ الحیوان کا ایسا ماہر تھا کہ اگر کوئی اس کے پاس کسی ایسے جانور کی ٹوی یا بڈی کا ٹکڑا لاتا جس کا بیان اس نے کسی نہ سنا تھا تو وہ اس فن کے اصول کی مدد اور اپنے ذہن رسا کی بدولت اس جانور کی تصویر کھینچ کر بتلادیا کرتا کہ فلاں جانور کی ٹوی ہے۔ ایک دفعہ اس کے شاگردوں نے اسکی آزمائش کے لئے یہ حرکت کی کہ ایک شاگرد کاسے کی کھال اوڑھ کر استاد کی میز کے نیچے بیٹھ گیا۔ اور دوسرے شاگردوں نے استاد سے کہا کہ آج ایک نئی قسم کا جانور جارے ہاتھ لگا ہے۔ آپ شناخت کیجئے کہ کس قسم کا جانور ہے۔ اس پر فوراً جانور نے میز کے نیچے سے جلا کر کہا "میں ایک چن ہوں اور تم سب کو کھالے آیا ہوں"۔ طبعی تقاضا تھا کہ کو دے کو اس جانور کی طبیعت معلوم کرنے کا شوق پیدا ہوتا۔ اس نے جانور کی صورت دیکھتے ہی کہا "کھر پٹھے" جوئے لکھا اس کھانیوالا یہ ہرگز گزند نہیں پہنچا سکتا اور نہ بن ہو سکتا ہے۔ وہ بوزلی جانتا تھا کہ جس حیوان کے کھر پٹھے جوئے ہوں۔ وہ صرف لکھا اس یا اور قسم کی نباتی غذا پر زندگی بسر کرتا ہے۔ اور کسی قسم کے زندہ یا مردہ گوشت کے کھانے کی طرف رغبت نہیں کرتا۔ پس اس نے سمجھا کہ اس جانور سے جس کسی قسم کی گزند پہنچنے کا اندیشہ

نہیں۔ ایسے ہی تاجر کو کامیابی حاصل کرنے کے لئے اپنے کام اتنی واقفیت ہونی چاہئے جتنی کو دست کو تارخ الحیوان میں تھی۔

تجارتی علم کے دو حصہ کئے جاسکتے ہیں۔ ایک تو وہ علم جو مطالعہ سے حاصل ہوتا ہے۔ دوسرا جو تجربہ سے حاصل ہوتا ہے۔ البتہ اس امر کا فیصلہ کرنا کسی قدر مشکل ہے کہ کاروباری آدمی کو تجارتی کتب کا مطالعہ زیادہ مفید ہوتا ہے۔ یا تجربہ۔ میسر خیال میں تجربہ زیادہ کام آتا ہے۔ لیکن علم اور تجربہ دونوں ہونے مفید ہیں۔ اور تاجر کی کامیابی میں دونوں کا وجود یکساں مبارک ہے۔

کاروباری علم کی تعریف یہ ہے کہ جب کوئی کام سامنے ہو تو اسکی نسبت معلوم کر لیں کہ اس کا نتیجہ کیا ہوگا۔ اور جب کوئی کام ہو چکے تو بتلا سکیں کہ اس کے بعد کیا ہونا لازم ہے۔ مثلاً یہ۔ تعلیم اور مطالعہ۔ تین طریق ہیں جن سے کسی پیشہ کا علم حاصل ہوتا ہے اور علم کے ساتھ تجربہ میں بھی ترقی ہوتی جاتی ہے۔ پہلے دو ذریعوں سے صرف مافوق معلوم ہونگے اور تیسرے ذریعہ یعنی مطالعہ سے واقعات اور اصول دونوں۔ کاروبار کے ماہر کو بہت کچھ اپنی عقل اور دراندیشی پر بھروسہ کرنا پڑتا ہے۔ اس لئے اس کو ہر وقت ہوشیار رہنا چاہئے کہ تجارت کے ہر خطر اور پھنساہ راستہ سے جہاں سینکڑوں قافلے لٹ گئے لاکھوں گمراہ ہو گئے ہیں کس طرح منزل مقصود تک پہنچ سکتے ہیں۔ اسکو علم تجارت کی کتابیں بھی زیر مطالعہ رکھنی چاہئیں۔ کیونکہ ان میں اکثر لوگوں کے تجربات کا خلاصہ درج ہوتا ہے۔ جو اس شُرک پر سفر کر چکے ہوتے ہیں۔ اور وہ اُن خطرات سے آگاہ کرتے ہیں جو اکثر اس راہ میں پیش آیا کرتے ہیں۔ اور نفع کی جانب رہنمائی کرتے ہیں۔ کہ خاطر خواہ کامیابی حاصل کرنے کے لئے اس راہ پر چلو۔

خوش اخلاقی

تاجر کے لئے خوش اخلاقی از حد ضروری چیز ہے۔ لیکن ایک جگہ لکھتا ہے کہ تیسرے مرتبی یعنی اہل آف بیکین نے مجھے ایک جائداد مرحمت فرمائی۔ مگر اس عطیہ کے عدا کرنے کا طریق علیہ سے زیادہ پسندیدہ اور مرغوب تھا۔ اس سے معلوم ہوتا ہے

کہ ہمارے کام کرنے کے طریقہ میں اثر ہوتا ہے اور کسی کام کی قیمت میں اس کام کی نوعیت کی طرح طرز عمل کو بھی ایک حد تک دخل ہے۔ اس امر سے کوئی شخص انکار نہیں کر سکتا کہ تاجر کو اپنے کام میں خوش اخلاقی سے ضرور مدد ملنی چاہئے۔ کیا آپ روزمرہ اس امر کو ملحوظ نہیں فرماتے کہ بزرگانِ دوکانداروں کا اکثر گاہکوں سے جھگڑا ہوتا رہتا ہے۔ اور ایک دفعہ جس خریدار کا آن سے واسطہ پڑتا ہے وہ دوبارہ انکی دوکان کا رخ نہیں کرتا۔ تاجر کو متواضع اور شیریں زبان ہونا نہایت ضروریات سے ہے۔ مثلاً کے طور پر یہودیوں کو دیکھ لو کہ دنیا میں کوئی قوم تجارت اور دہقانندی میں ان کا مقابلہ نہیں کر سکتی۔ اور ساتھ ہی خوش اخلاقی اور شیریں زبانی میں بھی یہ قوم درجہ امتیاز رکھتی ہے۔ جبہ تک تحقیق کیا گیا ہے ان کی تجارت کو شیریں زبانی سے بہت فروغ ہوتا ہے۔ تاجر کو خوش اخلاق ہونیکے ساتھ شغل اور مہربان بھی ہونا چاہئے۔ انگلینڈ کا ایک مشہور مصنف یہودیوں کی سنتوں اور قسطنطنیہ کے روئے زمین پر صرف ایک یہودی قوم ہی ایسی ہے کہ اگر کسی یہودی سے پوچھا جائے کہ تمہارا ملک اور جن کو تمہارا ہے۔ تو وہ کوئی جواب نہ دے گا۔ دیکھو کہ وہاں کی حالت کیا ہے۔ مگر ایک اور ہندوؤں کے بددش قوم کا دیگر قوموں سے جو اپنا ملک اور وطن رکھتی ہیں دولت اور تجارت میں بازی لیجاتا ضرور کوئی راز کی بات ہے۔ بیشک اگر یہ راز ایسا نہیں جو معلوم نہ ہو سکے۔ اگر تم معلوم کرنا چاہتے ہو تو صرف اتنا جاننا کافی ہے کہ یہودی لوگ بڑے خفیہ و چور ہیں۔ ان کا خلق ہی دہقانندی کا طرز ہے۔

خوش اخلاقی سے بزرگوں، سربراہانِ تجارت میں نہیں لگا سکتے۔ اگر تم گاہکوں کو اپنا مستقل خریدار بنانا چاہتے ہو تو ان سے نہایت خلق اور تواضع کیسا تمہیں آئے۔ اگر تم بھڑان ہو گے تو تمہارا مال دوکان میں جوں کالوں رکھا رہے گا۔ نہ سنہری پورڈ کام آئے گا نہ چمکدار و لغزب اشتبار۔ بدخلق اور گراں فروش دوکاندار سے ہمیشہ گاہک پرہیز کرتے ہیں۔ کیونکہ کوئی شریف آدمی اس بات کو گوارا نہ کرے گا کہ ایک نور وید دے اور دوسرے گدھوں کی دانتیاں کھائے۔ مسٹر بارنم اپنی کتاب دولت کا نیکو فن میں لکھتے کہ ایک مرتبہ میرے غائب گاہ کے ایک ملازم کے تحت سے کہ میں اس شخص کی جو سوغت مرابیانہ کے بیچوں میں سے ممبر بننے کے واسطے کر رہا تھا۔ میں نے اوجھا کر کہوں؟

اس نے تمہارا کیا قصور کیا ہے؟ اس نے کہا ایک مرتبہ اسے مجھے ہر وجہ پر ہواش کیا تھا۔ میں نے اس کو سمجھایا کہ تمہیں مار پیٹ، گنہگار بنانا، شرافت کا یقین دلانا کی ضرورت نہیں ہے۔ تمہارے فساد کرنے میں میرا نقصان ہو گا ایک تو وہ کہی پھر اس عجب خاشاکا شہ نازنگہ دوسرے اپنے دوستوں کو منع کرے گا کہ یاں جانشکی بجائے کسی دوسری تفریح کی جگہ چلنا بہتر ہے۔ اس سے تم نیال کر سکتے ہو کہ تمہارے لڑنے میں ہارا کتنا نقصان ہے۔ اس نے کہا۔ تمہیں کیا کردوں اس نے میری سخت توہین کی ہے۔ میں نے کہا۔ بھئی اس وقت تو ہمیں روپیہ لاکر ناجائز ہے کیونکہ موجودہ حالت میں وہ روپیہ دینا ہوتا ہے اور ہم لینے والے۔ لہذا اس کی سخت کھامی پر ہمیں خاموش رہنا چاہیے۔ اگر وہ عجب لگا۔ کالک اور تم اس کے گالک ہو گے تو تمہاری شکایت بجا تھی۔ اس پر میرا ملازم منبر لہلا کہ بدشبہ فروغ تجارت کے لئے یہ نہایت اچھی یا لمبی ہے۔ لیکن اگر اسی طرح آپ کے فائدہ کی خاطر لوگوں کی سخت کلامی برداشت کرن پڑے گی تو اس کے معاوضہ میں میری شخواہ بھی بڑھانی چاہئے۔

حاصل کلام یہ کہ تجارت میں شیریں زبان اور خوش اخلاقی کو بہت کچھ دخل ہے۔ تم متواضع اور نرم زبان ہو۔ اور کفایت شعاری کو کی وقت ماتھے سے نہ دو۔

کفایت شعاری

کفایت شعاری بنفسہ بہت اچھی چیز ہے۔ اس کے متعلق ایک دلچسپ حکایت یہاں فروج گیمبائی ہے۔ جس سے امید ہے کہ ناظرین ضرور مستفید ہونگے۔ وہ یہ ہے کہ ایک نوجوان نہایت ذوق برق کپڑے پہن کر ایک ساہوکار کے پاس گیا اور اس سے کہا کہ تم میری اس وقت کچھ روپیہ عہدہ کرو۔ میں تجارت کرونگا۔ ساہوکار دیکھ کر ہنسا کہ کیا تم شراب پیتے ہو۔

نوجوان "جی ہاں"

ساہوکار اچھا جاؤ۔ پہلے شراب چھوڑ دو۔ پھر ایک سال بعد میرے پاس آؤ۔ نوجوان چلا گیا۔ اور سال بھر گزرنے کے بعد اس ساہوکار کے پاس پہنچا۔

اور روپیہ طلب کیا۔ ساہوکار نے پوچھا تم نے شراب چھوڑ دی۔ نوجوان نے کہا تھیں
ساہوکار کیا تم تمباکو بھی پیتے ہو؟

نوجوان "ماں جناب اس کا بھی عادی ہوں"

ساہوکار تو اس کو بھی پنیا چھوڑ دو۔ اور سال بھر لہ میرے پاس آؤ۔

نوجوان بھر چلا آیا۔ اور سال بھر گزرنے کے بعد ساہوکار سے بھر روپیہ کی امداد کا
خواہاں ہوا۔ ساہوکار نے کہا۔ تمہیں اچھی پوشاک پہننے کا می شوق معلوم ہوتا ہے
اس کو بھی ترک کر دو۔ اور سال بھر لہ میرے پاس آؤ۔

لیکن وہ نوجوان پھر ساہوکار کے پاس نہ گیا۔ اس کے دوستوں نے جاں
رمان سے واقف تھے نوجوان سے پوچھا کہ اب تم اس ساہوکار کے پاس کیوں نہیں
جاتے۔ نوجوان نے کہا اس لئے کہ میں جانتا ہوں جو کچھ وہ اب مجھ سے کہیگا۔
بھی کہیگا کہ اگر تم نے اب تک میری باتوں پر عمل کیا ہے۔ تو ضرور تمہارے پاس
اتنا روپیہ جمع ہو گیا ہوگا جس سے کاروبار چلا سکو۔ اور یہ سچ ہے۔ اس اتنا میں
میں کفایت شعاری کی بدولت اتنا سرمایہ جمع کر لیا ہے کہ کوئی کام شروع کر
سکوں۔

یہ قصہ سچا ہوا جھوٹا اس سے جس بحث نہیں۔ لیکن جو کچھ سبق اس سے
حاصل ہوتا ہے۔ وہ نہایت مفید ہے۔ یعنی دولت مندی کا راز کفایت شعاری
میں پنہاں ہے۔ ایک شخص دن بھر کی محنت کے بعد دو روپیہ کماتا ہے اور شام
کو دو نو خج کر دیتا ہے۔ بچاتا کچھ نہیں۔ دوسرا شخص ایک روپیہ روز کماتا ہے مگر
اب وہ آنے نہیں کرتا اور چار آنے بچاتا ہے۔ تو بتاؤ ان دونوں میں کون زیادہ کماتا ہے
دولتمند ہے۔ شاید تم کا داؤد دولتمند پہلے شخص کو کہو۔ مگر غلط ہے۔ کماد بلیک
یہ ہے۔ لیکن دولتمند بہر حال دوسرا ہے۔ چونکہ وہ اپنی آمدنی میں سے کچھ نہ
کچھ بچ کر لیتا ہے۔ یہ کوئی خوبی کی بات نہیں کہ ایک شخص سو روپیہ ماہوار
کماتا ہے اور کل خج کر دیتا ہے۔ پس انداز کچھ نہیں کرتا۔ اس سے بڑا درجہ بہتر
وہ شخص ہے جو چالیس روپیہ ماہوار کماتا ہے۔ لیکن میں خج کرتا ہے اور دس
روپیہ بچا کر تنگ میں جمع کرتا ہے۔ تاکہ ضرورت کی وقت کام آوے۔

محنت اگرچہ روپیہ ڈالنے کی شین ہے۔ لیکن اس ڈہلی ہوئی دولت کی محنت
 کفایت شعاری کہتی ہے۔ پس کفایت نگاہ کا مرتبہ اس لحاظ سے محنت سے بڑھا ہوا
 ہے۔ ہر شخص جانتا ہے کہ قطرہ قطرہ جمع ہونے سے دریا بن جاتا ہے اور قطرہ قطرہ
 رہنے سے سمندر خالی ہو جاتا ہے۔ اسی طرح کوڑی کوڑی بچا کر رکھنے سے انسان دولت مند
 بن جاتا ہے اور خرچ کرنے سے خزانہ خالی ہو جاتا ہے۔ یہ ہر شخص جانتا ہے کہ جس خزانے
 کا محافظ شرابی ہو۔ وہ خزانہ محفوظ نہیں رہ سکتا۔ اسی طرح محنت سے کمائے ہوئے
 روپیہ کو کفایت کیساتھ صرف نہ کرنا اپنے خزانہ کا محافظ ایک شرابی کو بناتا ہے۔ جس
 کا انجام ہر بادی۔ تباہی اور افلاس ہے۔ یوں تو کفایت شعاری ہر شخص کے لئے یکساں
 ضروری ہے مگر تاجر کیلئے سب سے زیادہ۔ جیسے ایسا شخص کسی کامیاب ہوتے نہیں
 جو کفایت شعار نہ ہو۔ تجارت میں بروقت زیادہ سے زیادہ روپیہ کی ضرورت رہتی
 ہے اور کفایت شعاری کی بدولت ہی ممکن ہے۔ تاہم ظن کے دل پر کفایت شعاری
 کا نقش کر نیکی کے لئے مشربک کا قصہ بیان کیا جاتا ہے۔ یہ شخص ایک روز ٹرمپوے
 پر بیٹھا جا رہا تھا کہ اتفاق سے اس کا داناں ایک پُرانا دوست بھی مل گیا۔ ادا اس
 سے کہنے لگا کہ مجھے تمہاری زندگی میں ایک عجیب بات معلوم ہوئی ہے۔ کہ جس کام
 کو تم شروع کرتے ہو اس میں تمہیں ضرور کامیابی حاصل ہوتی ہے۔ اور میری حالت اس
 کے برعکس ہے۔ تم بڑے خوش قسمت شخص ہو۔ آخر تمہاری اس کامیابی اور دولت کی
 کاراں کیا ہے؟

مشربک نے ایک مردان شخص کو بتایا کہ کیا میرا راز کیا تم یہ جانتے ہو کہ میں
 اپنی دولت مند کی کاراں تکوینت بتلا دوں۔ یہ نہیں ہو سکتا۔ اس کے بتلانے کی قیمت
 ایک روپیہ ہے۔ قیمت ادا کرو تو بتلا دوں گا۔
 دوست! کیا آپ مذاق کرتے ہیں؟
 ہرگز نہیں میں مذاق نہیں کرتا۔ اگر تم میری دولت مند کی کاراں دریافت کرنا چاہتے
 ہو۔ تو اس کی قیمت ادا کر دو۔

اس پر دوست نے مشربک کو ایک روپیہ نکال کر دیا۔ جو فوراً اس نے بیس میں
 داخل کیا اور کتنی ہی میری دولت مند کی کاراں سے۔ کہ جب تک میں ایک روپیہ نہیں

اس وقت تک ایک آنہ خرچ نہیں کرتا۔

میں اپنے تئیں کو یہ صلاح تو نہیں دیتا کہ آپ بھی مشربک کی طرح دوستوں کی جیبوں سے روپیہ نکال کر اپنی جیبیں پُر کریں۔ مگر اتنا ضرور کہتا ہوں کہ ہر امر میں کفایت شعاری کو ضرور ملحوظ رکھیں۔ اس میں شک نہیں کہ ہرک نے جو اپنے دوست کو ایک روپیہ کے عیوض دولت جمع کرنے کا راز بتایا۔ وہ روپیہ کی قیمت سے کہیں زیادہ ہے۔ لیکن دوستوں کیساتھ ایسا برتاؤ کرنا شرافت کے خلاف ہے۔

شاید کوئی شخص کہے کہ کفایت شعاری کی خوبیوں سے ہر شخص آگاہ ہے۔ مشربک نے اپنے دوست کو کیا نئی بات بتلائی۔ لیکن میں کہتا ہوں جب تک مشربک کی طرح اس خیال کو عملی صورت نہ دیں یعنی "ایک روپیہ کھائے بغیر ایک پیسہ خرچ نہ کریں" تو کفایت شعاری کی خوبیوں سے ہم بالکل ناواقف ہیں۔ ذہن کے شہور فسادوں میں ایک شخص اس بات کو نہایت خولی کیساتھ بیان کرتا ہے۔ جبکہ وہ کہتا ہے "دنیا میں سب سے زیادہ قیمت وہ شخص ہے جو میں روپیہ یا سواری کی آمدنی جو نے پر۔ یا میں یا اس سے بیس روپیہ خرچ نہ دیتا ہے۔ اور خوش قسمت وہ شخص ہے جو میں روپیہ نہ دیتا اور انہیں روپیہ خرچ کرتا ہے۔"

اکثر اصرار ہے کہ یہ بات تو ہم پہلے ہی جانتے ہیں کہ کفایت شعاری ہی دولت ہے۔ مگر میں یہ بات ذہن نشین کرنا چاہتا ہوں کہ صرف آپ کا جانتا ہی کافی نہیں بلکہ اس پر عمل بھی کیے۔ کہ وہ بار میں مستعد نا کامیا بیاں ظہور میں آتی ہیں ان میں زیادہ تر عدم کفایت کی بدولت ہوتی ہیں۔ مثلاً کفایت شعاری کی وہ قسمیں بتاتے ہیں۔ ایک سبکدوش شکاری وہ سبکیں بتاتی ہیں۔ وہ کہتے ہیں کہ سبکیں کفایت شعاری سے بہت کم لوگ آگاہ ہیں۔ "ہم لوگ نہ جانتے ہیں کہ کرپہ سیری اور میرے مسابا کی آمدنی برابر ہے لیکن وہ سال میں کچھ بچا لیتا ہے اور میں کچھ نہ بچا لیتا ہوں جو جاتا ہوں۔ حالانکہ میں انصاف خرچ نہیں۔ اور کفایت شعاری کو بخوبی سمجھتا ہوں مگر کچھ نہ سمجھتا ہوں۔ اور میرا مسابا کہتا ہے کہ بچا لیتا ہے۔ اس کا خیال ہے کہ وہ کفایت شعاری سے گرد و پیش نہ دے کفایت شعاری نہیں دے رہا اس کے کیا سنتے کہ اس کا مسابا یہ تو جمع کر لے اور وہ جمع نہ کرے کہ۔ جس کفایت شعاری اس کا

نام نہیں ہے کہ چراغ نہ جلاؤ۔ سقہ دہوئی کے حساب میں سے چار پیسہ بچا لو۔
 ایسے کچیلے کپڑے آپ دہو لو۔ یہ تو کمینہ پن ہے۔ جو لوگ اس ترکیب سے دو چار
 مدھیر بچا بھی لیتے ہیں اور دل میں کہتے ہیں کہ ہم ایسے عقلمند ہیں کہ چراغ نہ لگ
 ایک آنہ خرچ کرتے ہیں۔ اس کے ساتھ ہی وہ دوسرے موقعوں پر ایسے بیدار ہو کر
 خرچ کرتے ہیں کہ سب کسر نکل جاتی ہے۔ ان کا خیال ہوتا ہے کہ ہم نے دہوئی کے
 حساب سے جو چار پیسے بچائے تھے وہ اگر اس مد میں خرچ ہو گئے تو ہماری عمرہ
 سے کیا گیا۔ یہ جھوٹی کفایت شکاری ہے۔ اور یہ معمولی آدمیوں کے علاوہ اکثر
 کاروباری آدمیوں بھی جاموشر ہوتی ہے۔ بعض لوگوں کو دیکھا گیا ہے کہ تمام ہفت
 اور ردی کا ذخیرہ جمع کر لیتے ہیں۔ اور ضرورت کی وقت انہی پر لکھتے ہیں۔ اور کاغذ کا
 نیا تختہ کبھی استعمال کرنے پر رضامند نہیں ہوتے۔ یہ صحیح ہے کہ اس ترکیب سے وہ
 سال بھر میں دس پانچ روپے کی کفایت کر لیتے ہیں۔ مگر یہ نہیں سمجھتے کہ ان کاغذوں
 کی کفایت کیسا تھا ان کا وقت کتنا صرف ہوتا ہے۔ غرض عزیز وقت کے منابع
 ہونے کا کچھ خیال نہیں مگر کاغذوں میں کفایت ضرور ہے۔ ان لوگوں کی حالت طو اگر
 فریکلن کے قول سے منطبق ہوتی ہے۔ ہو کہتا ہے کہ بچائے تو پیسے کے چھوٹے
 سوراخ کی راہ سے ہیں اور ٹنڈا لے بڑے سوراخ کی راہ سے ہیں۔ ایسے شخصوں
 کی حالت ہمیشہ اس شخص کی سی ہے جو اپنے کپڑے کے کھانے کے لئے تصرف ایک پیسہ
 کی بجائے خریدے گرا سے گھر لہجائی کے لئے جو اس پر گاڑی کرایہ کرے۔ اسی کا نام
 فلتہ کفایت شکاری ہے۔ اس قسم کی کفایت شکاری سے کوئی شخص دو ہفتہ
 نہیں ہو سکتا۔ سچی کفایت شکاری کا مطلب یہ ہے کہ تم اپنا خرچ اپنی آمدنی
 سے نہ بڑھائے دو۔ یعنی آمدنی ہمیشہ خرچ سے بڑی رہے۔ اگر ضرورت پڑے
 تو کچھ دن سٹے کپڑے نہ خریدو۔ ہر انوں کی حرمت کر لو۔ سادہ کھانا کھاؤ۔ پھر
 دیکھو تمہارے پاس کیوں نہیں جمع ہوتا۔ اس قسم کی کفایت شکاری کے لئے بیشک
 کسینڈہ نفس کشی کی ضرورت ہے۔ لیکن جب اس طریق پر کچھ دن عمل کرو گے تو تمہارا
 ہوا بچا کہ دو راندیشی کیسا تھا پچھلے میں خرچ کر دینا کی نسبت زیادہ خوشی ہے۔
 اور عقدا طہنان اس صورت میں حاصل ہوتا ہے اور کسی طرح ممکن نہیں۔

مکمل لازم ہے کہ تجارت میں اپنی آمدنی کا خیال رکھو۔ اس گریجویٹ کی طرح کہ جسکو اس کے باپ نے پڑھانے لکھانے کے بعد جب اپنے کام میں لگایا تو وہ لوگوں کی عبارتیں کہتے چینی کا دبیاں رکھتا ضروریات میں نہ پڑو۔ اس کا مختصر قصہ یہ ہے کہ تاجر نے اپنے بیٹے کو اعلا تعلیم دلائی۔ جب وہ بی۔ اے کی ڈگری حاصل کر چکا تو سوداگر نے اس کو کاروبار میں شریک کیا اور ڈاک کا انتظام اس کے سپرد کر دیا۔ لہذا ان گریجویٹ بڑی محنت اور بے لوثی سے اپنے معروضہ کام کو سر انجام دیتا تھا لیکن خط و کتابت میں عبارت آرائی اور لاشا پردازسی کا از حد خیال رکھتا۔ مگر اُسے اس بات کا افسوس رہتا کہ اس کا باپ اس کی لیاقت کی کبھی تعریف نہیں کرتا۔ آخر کار ایک دن گریجویٹ نے ایک خط پڑ کر اپنے باپ سے کہا "حضرت قبلہ اس خط کا لکھنے والا جس کا نام جونس ہے بالکل ہی جاہل معلوم ہوتا ہے۔ اس نے "قبوہ" کو "قوت" کی بجائے "مک" سے لکھا ہے۔"

سوداگر "اوہو! جونس ایسا بے خبر شخص ہے۔"

علم دوست لڑکا اس جواب سے آشفست ہو کر بولا "باب تو کبھی ایسی غلطی کی پرواہ نہیں کرتے۔"

سوداگر "بیشک۔ میں لوگوں کے خطوط میں غلطیاں تلاش کرنے کی بجائے یہ بات توجہ سے دیکھتا ہوں کہ وہ روپیہ کب ہیبتا ہے۔ اور حساب کی بیانی کی نسبت کیا لکھتا ہے۔"

گویا تجربہ کار سوداگر کو ہر وقت یہ امر مد نظر رہتا ہے کہ روپیہ کہاں سے وصول ہوتا ہے۔ اور کس کس کی طرف حساب چلتا ہے۔ سوہ تحریر پر غلطیوں کو نہیں دیکھتا۔ اسی طرح ہم اپنے کام میں گریجویٹ کی تقلید کرنے کی بجائے اس کے باپ کی تقلید کرو۔

اصول کی پابندی

واقعات شاید ہیں کہ بعض اوقات بالکل سچوٹی مچوٹی باتوں سے جان بچنا پڑتا ہے۔

مکلتے ہیں۔ اور ایک ندرسی بات ہے شاندار کارخانہ کی کامیابی کی بنیاد پڑ جاتی ہے۔ جو لوگ غریبی اور گناہی سے شہرت اور عزت کے بلند آسمان پر چڑھ گئے ہیں اگر وہ اپنی زندگی کے اس موقع کے سوچنے کی تکلیف گواہ کرینگے کہ جہاں سے ان کی حالت میں اتفاقی اور فوری تغیر واقع ہوا تھا تو صحبت ایسی خفیف اور خفیری بات تک پہنچ جائینگے جو ان کے اس عروج کی بنیاد کا کام دیکھی ہے۔

ڈیڑے مارٹن کے مشہور کارخانہ کی بنیاد اس طرح پڑی کہ ایک روز علی الصباح ایک مطلبی سپاہی حمام کی دوکان پر پہنچا۔ حمام گاہکوں کی حجامت بنانے میں مصروف تھا۔ سپاہی نے حمام سے امداد کی درخواست کی اور بیان کیا کہ میں رخصت پر گھر آیا تھا۔ مگر مجھے یہاں زیادہ دن گزر گئے۔ اگر میں پیادہ پا جاتا ہوں تو ٹھیک وقت پر منزل مقصود تک نہ پہنچتا۔ سواری کیلئے خرچ نہیں ہے۔ اگر آپ اس وقت میری بانی کر کے میری امداد کریں تو میں آج گاڑی پر سوار ہو سکتا ہوں۔ ورنہ میرے پہنچنے پر مجھے سخت سزا ملے گی۔ رحمتل حمام نے اس کا حال سکر جیب سے ایک گنی نکال کر اسکو دی۔ بوڑھے سپاہی نے حیران ہو کر کہا "خدا آپ کو برکت دے" میں اس احسان کا کیا عوض دے سکتا ہوں میرے پاس دنیا میں کوئی چیز ایسی نہیں جو آپ کی نذر کر سکوں۔ ہاں ایک کاغذ کا پتھرہ اسوقت میری جیب میں پڑا ہے۔ شاید وہ آپ کے کسی کام آ سکے۔ یہ گنبر اس نے اپنی جیب سے ایک میلہ کھینچا ایک کاغذ کا پتھرہ نکالا۔ اور حمام کے ہاتھ میں دیکر کہا "یہ ایک بوٹ کی سپاہی کا نسخہ ہے۔ اور میں نے بارہا انسروں سے اس نسخہ کی بدولت نصف نصف گنیوں انعام میں حاصل کی ہیں۔ اور اسکی بیسیوں بوتلیں فروخت کی ہیں۔ اس سے بہتر نسخہ سپاہی کا کسی کو معلوم نہیں ہے۔ اگر آپ تکلیف گوارا نہ فرمائیں تو اس کے ذریعہ سے اس احسان و نوازش کا جواب دے اس بوڑھے سپاہی کے حال زار پر کیا کچھ اجرا پا سکتے ہیں؟"

وہی میلہ کھینچا کاغذ کا پتھرہ مشہور کارخانہ ڈیڑے مارٹن کی سپاہی کا نسخہ تھا۔ اور وہ حمام مشہور و معروف مشرڈے تھا۔ جس کا عظیم الشان کارخانہ ہر ذرا اپنی عظمت کے آج لندن کے عجائبات میں شمار ہوتا ہے۔ اور جس کا محل

ریجنٹ پارک میں امراء کے محلات سے بھی عظیم الشان ہے۔ یہ اس حکیم مطلق کی حکمت بالغہ کا ایک راز ہے کہ جگو اس بات کو عالم نہیں دیا گیا کہ قسمت کی یاد دہی کا کونسا وقت ہے۔ تاکہ ہم اصول کی رستی کو مضبوط پکڑ سکیں کہ جسکو زمانے کے تجربات لے بارے لے تیار کیا ہے۔ اور جس کے وسیلے سے ہم خوش نصیبی، مسرت کے اندر میں بروقت سنبھالیں۔ اگر جگو اس بات کا علم و اجاہ کہ کتنا وقت ہمارے نصیب ہوا ہے۔ تاکہ ہم کسی وقت ہوشیار نہ رہیں۔ اور نہ اصول کی پابندی میں ہمیں راحت ہوتی بلکہ مقررہ وقت پر ہم عبور دے کر اکیلے حسب موقع کوشش کر کے کامیاب ہو جائیں گے۔ عملی نتائج پر غور کرتے ہوئے آپ کو بہت سی دلچسپ باتیں نظر آئیں گی۔ تاہم کو بارہا اس شش و پنج میں پڑنا پڑنا ہے کہ خریدار سے کس موقع پر کتنا منافع لینا سنا ہے۔ لیکن اس کے متعلق صرف اتنا کہنا کافی ہے کہ ارزاں میسریشی۔ بیا میسریشی کے مقولہ پر عمل کرو۔

شباب

جوانی میں انسان ہر ایک کام نہایت عملی سے کر سکتا ہے۔ اور کسی کام کے کرنے کے لئے شباب سے بہتر کوئی وقت نہیں ہے۔ جو لوگ جوانی میں کام شروع کر دیتے ہیں۔ ان کی زندگی میں ترقی کے بہت سے موقع ان لوگوں کی بہ نسبت مل آتے ہیں جو ذہنی پہلی جوانی میں کام شروع کرتے ہیں۔ میرا خیال ہے کہ اگر کامیاب تاجروں کی فہرست بنائی جائے تو ان لوگوں کی تعداد نصف سے کہیں زیادہ ہو جائیگی۔ جنہوں نے عالم شباب میں تجارت شروع کی تھی۔ اگر ایک نوجوان ذہین۔ معاملہ فہم اور محنتی ہے۔ اور تجارت کا شوق بھی رکھتا ہے۔ تو کوئی وجہ نہیں کہ تجارتی کام شروع کرنے میں وہ دیر کھے۔ اب رہا یہ امر کہ انسان کس چیز کی تجارتیں کر لے گا؟ اس کا فیصلہ کرنا مشکل ہے۔ یہ بات تو ضروری ہے کہ ہر ایک پیشہ میں نفع کیساتھ نقصان بھی ہے اور کسی ایسی تجارت کا نام پیش کرنا جس میں شرطیہ اور قیمتی منافع ہو۔ ناممکن ہے۔ تاہم ضروری ایک ایسا پیشہ ہے جس میں بہت کم ناکامی ہوتی ہے۔ اسکی غائب وجہ یہ ہے کہ ضروری بغیر کافی روپیہ کے نہیں مل سکتی۔ اور کافی سرمایہ رکھنے والے اشخاص کی ترقی

تھوڑی ہے۔۔۔ اس لئے اس پیشہ میں مقابلہ کرنے والے لوگ بھی کم ہوتے ہیں۔ تو ضروری امر ہوا کہ کاسیابی حاصل ہو۔ یا کم از کم تباہی اور بربادی سے بچا رہے۔

تجارت میں مقابلہ ایسی چیز ہے کہ ہوشیار تاجر جو فائدہ کثیر اٹھانا اور اپنے ہم پیشہ کو مات کرنا چاہتا ہے۔ کبھی اس سے روگردانی نہ کریگا۔ یوں تو دنیا کے ہر حصہ اور ہر چیز میں مقابلہ کا قانون نافذ ہے۔ اور سائنس کی رو سے معلوم ہوتا ہے کہ کل کائنات یعنی کل جاندار اور بیجان چیزوں میں رات دن مقابلہ ہو رہا ہے۔ ڈارون کا مقولہ ہے کہ اسی کی ہستی قائم رہ سکتی ہے جو مقابلہ میں دوسروں کو فنا کرنا اور اپنی حفاظت کرنی جانتا ہے۔ غرض مقابلہ کا اصول عالمگیر اور ہر شے پر حاوی ہے۔ مگر ان وسیع دائروں سے نکل کر دنیا میں انسانی زندگی کے دائرے میں آئیے۔ آپ پر روشن ہو جائیگا کہ دنیا میں سب سے زیادہ تیز اور سخت مقابلہ تجارت میں ہوتا ہے۔ سرکاری دفاتر میں بیشک ایک ملازم کو دوسرے ملازم پر ترقی اور ترجیح حاصل کرنے کے لئے جدوجہد کرنا پڑتا ہے۔ مگر اس مقابلہ اور جدوجہد کو تجارتی جدوجہد اور مقابلہ سے کیا نسبت۔ ایک تاجر دوسرے تاجر کے مقابلہ پوفاتر کے ملازموں سے بدرجہا زیادہ جدوجہد کرتا ہے۔ تاجر کی زندگی مقابلہ اور جدوجہد کی ہوتی ہے۔ تجارت میں بعض ایسی شاخیں بھی ہیں۔ جہاں مقابلہ کی نسبتاً کم ضرورت پڑتی ہے۔ اور اس سے کم کام لیا جاتا ہے۔ مثلاً ایک چھوٹے موٹے گاؤں میں اتحاد ال بیچنے والے دو چار دوکاندار ہیں۔ انکے بچنے کی چیزوں کا ایک مقررہ بھاؤ ہے۔ دن بھر میں کوئی دوکاندار چار کا کوئی پانچ روپیہ کا سودا بیچ لیتا ہے جس سے اُسکو اپنے کنبے کے گنارے کے لائق ٹکے بچ رہتے ہیں۔ مگر یہ بیوپار نہیں ہے اور نہ اس قسم کی غریبانہ دوکانداری کو تجارت کا روغن پہلو تصور کیا جاسکتا ہے۔ کسی بڑے شہر کی ایک منڈی میں جا کر دیکھئے جہاں دم زدن میں ہزار ہا روپیہ کا مال ادھر سے ادھر ہوتا ہے۔ اور گھڑی گھڑی میں نرخ گھٹتا اور بڑھتا ہے۔ وہاں آپ کو معلوم ہوگا کہ مقابلہ کیا چیز ہے۔ اور یہ کس درجہ تیز اور سخت ہو سکتا ہے۔ غرض میں پیشہ میں مقابلہ خفیف ہوگا۔ اس میں نفع بھی تھوڑا ہی ہوگا۔ اتحاد ال بیچنے والے دوکاندار اگر مقابلہ کی سختیاں برداشت کرنے سے بچے رہتے ہیں۔ تو ان کے ستانے کی مقدار بھی قلیل ہوتی ہے۔

کم حوصلہ اور آرام طلب بیوپاری کسی اس بات کو پسند نہ کرے گا کہ مقابلہ کی شکست میں پڑے۔ وہ سیدھے صبا و جبار پیہ کمانے کو مقابلہ اور عہد و جہد سے روپیہ کمانے پر ہزار درجہ ترجیح دے گا۔ لیکن ایک مستعد و ہوشیار تاجر کسی اس بات کو پسند نہ کرے گا کہ مقابلہ میں اسے زیادہ نفع ہوتا ہو تو اسے چھوڑ دے۔ ہوشیار تاجر مقابلہ سے کسی فوٹہ نہیں کھاتا۔ بلکہ وہ مقابلہ کے میدان میں اپنی کامیابی کا پہلا زینہ سمجھتا ہے اور خوش ہوتا ہے۔ اور واقعی مقابلہ ہی وہ شے ہے جس میں اچھے بڑے تاجر کا حان کھلتا اور اسکی تجارتی قابلیت معلوم ہوتی ہے۔ حوصلہ مند بازاری لیجاتے ہیں اور کم حوصلہ رہ جاتے ہیں۔

ایک مثل ہے کہ بڑی مچھلی چھوٹی مچھلی کو کھا جاتی ہے۔ یہ صحیح ہے۔ اسی طرح بڑا سوداگر چھوٹے تاجر کو بھگ جاتا ہے۔ آپنے اکثر سوداگروں کو دیوالہ نکالتے سنا ہوگا۔ اور بعض کی نسبت سنا ہوگا کہ انھوں نے اتنے عرصہ میں اتنا روپیہ کما لیا۔ پہلا سوداگر جس نے دیوالہ نکالا ہے۔ کیا ہوا؟ اور دوسرے سوداگر کے پاس دوست کہاں سے آئی؟ صاف ظاہر ہے کہ ناکام سوداگروں کا روپیہ ان کے پاس سے نکل کر کامیاب تاجروں کی جیب میں آتا ہے۔ یہ مقابلہ کا نتیجہ ہے۔ مقابلہ فلٹر کا کام دیتا ہے۔ روپیہ کو جلا دیتا اور اسے ناقابل یا تھوڑے سے نکال کر قابل یا تھوڑے میں پہنچاتا ہے۔ ناممکن ہے کہ کوئی تاجر مقابلہ کے اس فلٹرنگ فعل کو نظر انداز کر دے۔

جہاں تجارت کی گرم بازاری ہوگی۔ جہاں کاروبار بکثرت ہوتا ہوگا وہاں مقابلہ بھی نسبتاً زیادہ تیزی کے ساتھ ہوگا۔ یہی سبب ہے کہ مالک یورپ امریکہ میں مقابلہ کا بازار خوب گرم رہتا ہے۔

تجارتی مقابلہ یونہی تو تمام یورپ میں بکثرت ہوتا ہے۔ لیکن خاص امریکہ میں اسکی خوب گرم بازاری ہے۔ یہاں اس نے ایک نئی صورت اختیار کی ہے۔ جو شاید پہلے زمانے کے سوداگروں کے کبھی دسم دگنان میں بھی نہ گذری ہو۔ اور ہندوستانی تاجروں کے لئے بھی اس صورت کا جاننا لازمی ہے تاکہ اس سے مستفید ہونے کے موقع کو کسی ہاتھ سے نہ دیں۔ وہ صورت یہ ہے کہ چند بڑے بڑے کامیاب سوداگر اپنی تجارت کو ایک جگہ اکٹھا کر لیتے ہیں۔ یعنی کچھ سوداگر آپس میں مل جاتے ہیں اور ایک کر لیتے ہیں کہ

چھوٹے چھوٹے ادلتے درجہ کے تاجروں کو نقصان پہنچا کر ایک چیز کی تجارت کو اپنے ہاتھ میں لے لیں یا اور معمولی حیثیت کے سوداگروں کو نقصان پہنچا لیں کی صورت یہ ہے کہ جس چیز کی وہ تجارت کرتے ہیں۔ دفعتاً اس کا بھاؤ گرا دیا جاتا ہے۔ اب اس ایکے اور اتفاق کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ جیسے ہی تاجروں کے بڑے گروہ نے نرخ گھٹایا۔ ویسے ہی باقی تاجروں کو بھی اسی بھاؤ پر فروخت کرنا پڑتا ہے۔ مثلاً فولاد کا نرخ نیویارک میں روپیہ چئیر سیر ہے اور اس شہر کے چند بڑے بڑے تاجران فولاد نے الٹا کر کے دفعتاً فولاد کا بھاؤ سات سیر کر دیا۔ اب لازم ہے کہ دوسرے فولاد کے سوداگر بھی سات سیر کا فولاد بیچنے کے لئے انکی بکری نہ ہوں گی کیونکہ جب ایک گیسٹ سیر فولاد ملتا ہے۔ تو ان کے ہاں سے چند سیر کون خرید لیں گے۔ سربراہ گروہ گروہ کے ایکے کا نتیجہ ہے کہ نیویارک میں جو فولاد بچلے چہ سیر بکتا تھا اب سات سیر بکتے لگتا ہے۔ گو اس بھاؤ میں سربراہ گروہ کو بھی چنداں فائدہ نہیں۔ مگر اس کا اثر چھوٹے تاجروں پر بہت پڑتا ہے۔ اور وہ اس اذرائی سے گھبرا اٹھتے ہیں۔ مگر پھر یہ کیا جب ان کا درمقابل چار ماہ تاجروں کا گروہ سات سیر فولاد بیچ رہا ہے تو مجبوراً ان بھی اسی نرخ بیچنا پڑے گا۔ خواہ نفع ہو یا نقصان۔ اب سنئے وہی متفقہ گروہ اعلان کرتا ہے کہ فولاد کا بھاؤ سات سیر سے آٹھ سیر کیا گیا۔ چھوٹے دوکاندار اس اعلان کو نہایت حیرت اور ہلشائی سے سنتے ہیں۔ اور ارادہ کر لیتے ہیں خواہ کچھ سی ہو لیکن ہم آٹھ سیر کا فولاد نہ فروخت کریں گے۔ اور ہر جب لوگوں کو تانہ نفع کا علم ہوا تو وہ اس متفقہ گروہ کی نئی دکان کی طرف رخ کرتے ہیں۔ جہاں روپیہ کا آٹھ سیر فولاد ملتا ہے۔ جو شخص دوکان پر آتا ہے اعلان کیسے پائی آٹھ سیر فولاد دیا جاتا ہے۔ اذرائی کی وجہ سے سب لوگ اسی دوکان سے خریدنے لگتے ہیں۔ وہ سری دوکانوں کی طرف کھنکھولے سے بھی نہیں جاتا ہے۔ اس غریب دوکاندار یہ بھی گوانا نہیں کر سکتے کہ انکی مطلق بکری سی نہ ہو۔ مگر کیا کیا جائے۔ گاہک تو ان کی دوکان پر جب ہی آئیگا۔ جب وہ آٹھ سیر فولاد فروخت کریں گے کہ جو بازار کا بھاؤ ہے اب وہ بھی مجبور ہو کر آٹھ سیر فی روپیہ فولاد بیچنے کا قصد کرتے ہیں۔ پہلے سات سیر بیچنے میں اگر انہیں کچھ فائدہ نہ تھا تو اب آٹھ سیر فروخت کرنے میں انہیں اٹھانقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ تجارتی اصول سے یہ بات نہایت ناقص ہے۔ کہ نقصان کیا اتنے دن فروخت کیا جائے۔ مگر مجبوری ہے۔ آخر کار یہ دوکاندار آٹھ سیر فولاد بیچنے لگتے ہیں۔ اور

فولاد کا بازاری بھاؤ آٹھ سیر قایم ہو جاتا ہے۔ یہ نرخ چند روز تک مستقل رہتا ہے۔ کہ اتنے میں گروہ عظیم کی طرف سے نو سیر فی روپیہ فولاد کا اعلان ہوتا ہے۔ اس اعلان سے سب دوکاندار چمک اٹھتے ہیں۔ کیونکہ ان غریبوں کو تو گھر میں ہی سات سیر کا مشکل پڑتا ہے۔ اب نو سیر کا فروخت کرنے میں صریحاً کتنا نقصان ہے۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ کم سرمایہ دار سوداگر گروہ عظیم کے مقابلہ میں جس نے ان کے تباہ کرنے کا مقصد ارادہ کر لیا ہے اور ساتھ میں اپنے نقصان کی بھی پرواہ نہیں کرتا، فولاد کی تجارت کو خیر باد کہہ دیتے ہیں۔ غرض منڈی خالی ہو جاتی ہے۔ اور فولاد کی تجارت اس متفقہ گروہ کے ہاتھ میں آ جاتی ہے۔ جس نے غریب اور کم سرمایہ سوداگروں کو اس سے نکال دینے کا عہدہ کر لیا تھا۔ اور صرف اسی غرض سے یہ تجویز اختیار کی تھی۔ مگر جہاں تجارت ان کے ہاتھ میں آئی۔ انھوں نے دفعتاً فولاد کا نرخ چار سیر کر دیا۔ اب چونکہ ان کے مقابلہ میں کوئی دوکاندار نہیں ہے۔ اس لئے جس بھاؤ چاہتے ہیں بیچتے ہیں۔ اور خاطر خواہ فائدہ اٹھاتے ہیں۔ امریکہ میں اس قسم کے اتحاد اور ایجنے کو ٹرسٹ کہتے ہیں اور اس قسم کے ٹرسٹ اس وقت امریکہ میں بہت ہیں۔ جہاں بچہ امریکہ کے مشہور کرڈتی مسٹر مارگن نے متعدد ٹرسٹ بنا کر دنیا بھر کے جہازات کی تجارت اپنے ہاتھ میں لے لی ہے اب آپ سمجھ سکتے ہیں کہ تجارت میں کس قدر سخت مقابلہ ہوتا ہے۔ اور یہ مقابلہ زندگی اور موت کا درجہ رکھتا ہے۔

اس کے بعد میں آپ کو راستبازی کی ہایت کروں گا۔ سچائی دنیا میں بڑی بیش قیمت چیز ہے۔ راستبازی اور دیانتداری کے مقابلہ میں ہیرے جواہرات بھی بیچ ہیں۔ راستبازی سے انسان جلد کامیاب ہوتا ہے۔ غیر متدین آدمی زیادہ دن تک نہیں چھپا رہتا۔ جہاں لوگوں کو اس کی بددیانتی کا حال معلوم ہوا۔ اس سے کوسوں دور رہنے لگتے ہیں۔ راستبازی اور بلند ہمتی کا دامن کبھی ہاتھ سے نہ دو۔ ناکامیوں کے مقابلہ میں گھبرانہ جاؤ۔ تجارت میں تو یہ بڑے بڑے اقبال مند آدمیوں کو بھی پیش آنی ہیں۔ مستقل المزاجی سے ان کا مقابلہ کرو گے تو ضرور کامیاب ہو جاؤ گے۔ میں نے گذشتہ اوراق میں یہ پتہ منتخب کرنے۔ دوکان کا موقعہ دیکھنے۔ قرض سے بچنے۔ باہمت رہنے محنت کرنے تجارتی علم حاصل کرنے۔ خوش اخلاق رہنے۔ کفایت شعار و مستدر رہنے

کے متعلق کچھ کوش گزاریا ہے۔ امید ہے کہ یہ تمام باتیں بخوبی آپ کے ذہن نشین ہو گئی ہوں گی۔ اور کاروبار میں ضروریات کا خیال رکھینگے۔ اب میں افغانستان کے مشہور کروڑ پتی مسٹر دوست محمد کے لفتاح جوانوں نے تاجروں کے بارے میں فرمائے ہیں۔ استفادہ کی غرض سے دیج کرتا ہوں۔ تاجر کو چاہئے کہ مندرجہ ذیل امور اپنا اصول قرار دے لے۔

- (۱) اپنے کاروبار کی ہر ایک بات کو بخور و دیکھو۔
- (۲) ہر کام میں مستعدی سے کام لو۔
- (۳) خوب سوچو لیکن سوچنے کے بعد جو فیصلہ ہو وہ قطعی اور ناطق ہو۔
- (۴) پیش قدمی اور جرأت کاروبار کا ضروری جزو قرار دو۔
- (۵) صبر کیساتھ تکالیف کا مقابلہ کرو۔
- (۶) اپنی عزت کو ایک پاک امانت سمجھو۔
- (۷) راستبازی سے کبھی انحراف نہ کرو۔
- (۸) قرض نہ لو۔ اگر ایسا ہو بھی جائے تو فوراً ادا کر نیکی کوشش کرو۔
- (۹) شہنی اور تکبر نہ کرو۔ جو کچھ ہو اس سے بڑا ظاہر کرنے سے پرہیز کرو۔
- (۱۰) شراب سے بچو۔
- (۱۱) وقت کبھی ضائع نہ کرو۔
- (۱۲) خوش اخلاق و متواضع بنو۔
- (۱۳) خیالی لہاؤں کا نیکی عادت نہ ڈالو۔
- (۱۴) ناکامی پر ہمت نہ ہار بیٹھو۔

چوتھی فصل

کلید تجارت

یہ امر تو آپ پر بخوبی روشن ہو گیا کہ تجارت باب دولت کی کنجی ہے۔ مگر تجارت کے دروازے کو کھولنے کے لئے بھی ایک اور کنجی کی ضرورت ہے۔ وہ کنجی کیا ہے؟ وہ اشتہار ہے۔ جس طرح تجارت باب دولت کو دائر کرتی ہے۔ اسی طرح اشتہار شہر کے لئے تجارت کا دروازہ کھول دیتا ہے۔ اشتہار کی بدولت تاجر جس قدر چاہے اپنی تجارت کو فروغ دے سکتا ہے۔ موجودہ زمانہ میں تجارت کے لئے اشتہار بازی ایسا ضروری جزو ہو گیا ہے کہ بغیر اس کے چارہ نہیں۔

میں نے اپنے ایک دوست اشتہاری حکیم سے انکی ایک دوا کی نسبت سؤل کیا تھا کہ آپ کے اس نسخہ میں کونسا جز ہمیشہ قیمت ہے۔ میرے بے تکلف دوست نے کہا "اشتہار" یعنی ان کی دوا پر جو لاگت آتی ہے۔ اس میں زیادہ حصہ اشتہار کا ہے۔ پس جب ہندوستان میں جہاں تجارت ابھی بالکل ابتدائی حالت میں ہے۔ اشتہار بازی کا یہ عالم ہے۔ تو یورپ و امریکہ میں جہاں تجارت کی خوب گرم بازی اشتہار بازی کی کیا حالت ہوگی۔

اس میں شک نہیں کہ ہندوستان میں اشتہار دینے کا رواج ہو چلا ہے۔ اور یہاں کے لوگ بھی عجیب غریب قسم کے اشتہار تراشنے لگے ہیں۔ مگر اسی بیباں اشتہار بازی نے کمال عروج حاصل نہیں کیا ہے۔ بعض لوگ اشتہار بازی کو پسندیدہ نظر سے نہیں دیکھتے۔ مگر یہ خیال تجارت پیشہ لوگوں کے طبقہ سے باہر ہے۔ میرے خیال میں جہاں تک کاروبار کو اشتہار سے تعلق ہے وہ اس امر کا مقتضی ہے کہ اشتہار کی نسبت کہا جائے کہ فروغ تجارت کیلئے اشتہار سے بہتر کوئی تدبیر نہیں۔ یورپ کا

کوئی مشہور کارخانہ یا کارخانہ کا مالک۔ جو اشتہار کے ذریعہ نہ مستفید ہوتا ہو۔ مغربی تاجروں میں
ایسے کارخانہ داروں کی ترقی اور عروج کے زمانہ جو تاجر اپنی تجارت کے پورے طور
پر کارنامے شہر نہیں کر سکتا وہ کامیابی کی دھڑ میں پیچھے رہ جاتا تھا۔ تم جب کسی واقفکار
سے ترقی تجارت کی ترکیب پوچھو گے تو وہ اشتہار ہی بتلائے گا۔

یورپ و امریکہ میں آپ کہیں جائیں اشتہار ہر جگہ موجود۔ اس سے چھٹکارا مشکل
سٹیشن کی دلواریں اشتہارات سے ڈھکی ہوئی ہیں۔ گاڑی میں سوار ہو جائے۔ ٹریک
میں بیٹھے۔ ریل پر سفر کیجئے۔ اشتہار سامنے لگا ہے۔ گلی کو پنجہ راستہ غرض کوئی جگہ ایسی
نہ پاؤ گے جہاں اشتہار نظر نہ پڑے۔ اس اشتہار بازی کی کثرت کا نتیجہ یہ ہوا کہ اشتہار بنانے
کی ایجنسیاں قائم ہو گئیں۔ اور سینکڑوں دکانیں کھل گئیں۔ لندن کے بازاروں میں
چلتے پھرتے صد ہا سائن بورڈ اس قسم کے نظر پڑتے ہیں جن پر لکھا ہوتا ہے "اشتہارات
کی ایجنسی" یا "ہاں دنیا بھر کے اخبارات کے لئے اشتہار لے جاتے ہیں" کہیں لکھا
ہوتا ہے "ٹھیکہ داران اشتہار" ان دوکانوں کے مالک وہ لوگ ہیں جو اشتہار
لکھنے اور اس کی نئی ترکیب سوچنے۔ تصاویر بنانے وغیرہ میں خوب ملکہ رکھتے ہیں۔
اور ہر قسم کی تجارت کیلئے بتلا سکتے ہیں۔ کہ کونسا طریقہ اشتہار اس کے لئے مفید
ہوگا۔ کسی کو اخبارات میں کسی کو رسالہات میں اشتہار دینے کی صلاح دیتے ہیں
کسی کے لئے ریلیے سٹیشن اور گاڑیوں پر اشتہار چسپاں کرانا مفید بتاتے ہیں۔
کسی کو بڑے بڑے نمائشی اشتہار تقسیم کرنا مشورہ دیتے ہیں۔ اور کسی کے لئے
ان سب ذرائع سے فائدہ حاصل کرنا سود مند بتاتے ہیں۔ اور کہتے ہیں کہ ایک
مرتبہ تو پانی کی طرح زربہاد بھی پھر دیکھئے کس قدر نفع حاصل ہوتا ہے۔ انہیں
ہر طریق سے اشتہار دینے کے نسخہ معلوم ہوتے ہیں۔ اور مختلف اخباروں اور
رسالوں کی اشاعت کا حال ان کو معلوم رہتا ہے۔ اسی باعث ہے یہ مشورہ دیکھتے
ہیں کہ کون کون سے اخبار یا رسالے کا نام ہو گئے اور کس چیز کیلئے کونسا پرچہ
موزوں ہوگا۔ ہر ایسے کارخانے میں دو تین شخص ایسے ہوتے ہیں کہ جو فن اشتہار
نویسی میں کافی مہارت رکھتے ہیں۔ یہ وہ لوگ ہیں جنہوں نے اس فن کی بادشاہ
تعلیم حاصل کی ہے۔

اشتہار بازی میں یہ بات قابل تعریف نہیں کہ بے چارے اشتہار سوں اور جانتکے
کاغذ سیاہ کیا جائے۔ اس قسم کے اشتہار تو صرف بیکار لوگ پڑھ سکتے ہیں۔ اشتہار
جبنا مختصر اور پر مطلب ہوتا نا اچھا۔ اس کے چند لفظ نظر میں کھب جائیں۔ اور جو
دیکھے بے اختیار پڑھنے کو دل چاہے۔ مختصر اشتہار دل پر بہت اثر رکھتے ہیں۔ اشتہار
کی سرخی ایسے الفاظ میں ہونی چاہیے کہ باقی حصہ اشتہار کے پڑھنے پر طبیعت کو مجبور
کر دے۔ اور ناظر کی توجہ کو اپنی طرف کھینچ لے۔ غرض اشتہار کا ہر لفظ آنکھوں کی راہ
دل میں آتر جائے۔ اور پڑھنے والے کے دل میں ایک مرتبہ کو تو اس شے کی خریداری
کا شوق پیدا ہو جائے۔ یا کم از کم نمونہ تو منگا کر دیکھے۔

یورپ والے اشتہارات میں تصویر سے بہت مدد لیتے ہیں۔ اور ان کا خیال
صحیح بھی ہے۔ کیونکہ تصویر نظر کے کھینچنے میں الفاظ سے زیادہ زبردست آتا ہے۔ ماؤ
ڈکٹش یا تعجب خیز تصویر کیا تھ جدیدہ اور دلنشین الفاظ کی قوت بھی شامل کر دیا جائے تو
طبیعت خود بخود کھینچ آئیگی۔ اور مشتبہ چیز کی خریداری پر انسان کو مائل کر دیگی۔

اشتہار بننے لہ ایک تخم کے ہے جو شور زمین شرب نہیں لا سکتا۔ یہ اس وقت
بالکل بے اثر اور بے سود ثابت ہوتا ہے۔ جبکہ اسے غیر مناسب ہاتھوں میں بھنچا یا جاو
آپ اس وقت فائدے کی امید نہ رکھیں جبکہ چیز عوام میں فروخت ہو چکی ہے۔ اور اشتہار
ایسے اخبار میں شائع ہو رہا ہے۔ جبکہ زیادہ ناظرین امرار ہیں۔ یا چیز امرار کے فاق
کی اور اشتہار تقسیم ہو رہا ہے کسی ایسے پرچے میں جبکہ زیادہ ناظرین کم حیثیت اور معمولی کو
ہیں۔ یہ کیسی بڑی غلطی ہے کہ کامیابی کیلئے جو مناسب تدبیریں ہیں ان پر تو عمل نہ
ہو۔ اور کامیابی کی توقع رکھی جائے۔ اور جب وہ منہ نہ دکھائے تو اشتہار کی شکایت
ہو۔ علاوہ ازیں بعض چیزیں ایسی بھی ہیں۔ جو خاص موسموں سے تعلق رکھتی ہیں۔
اور انکی نکاسی اسی موسم میں ہو سکتی ہے جس کے لئے وہ موزوں ہیں۔ مثلاً ایک پٹینہ
کا سود اگر ہے کہ سال بھر تک تمام ہندوستان کے اخبارات میں اشتہار دیتا ہے اور
جبکہ گرمی کے موسم میں بمشکل ایک آدھ فرمایش پہنچتی ہے۔ تو اخبار اور اشتہار دونوں
سے ناراض ہو جاتا ہے۔ حالانکہ اس کا نتیجہ یہی ہونا تھا۔ یہی اشتہار اگر صرف موسم سرد
میں دیا جائے تو یقیناً زیادہ سود مند ہوگا۔

اشتہار کونت سے زنگ پر دبنا اور نئی ترکیبوں سے مرتب کرنا لوگوں کی توجہ مائل کرنے کے لئے ضروری ہے۔ ہمیشہ ایک ڈھچرہ نہ چننا۔ شہانہ نو بار بار تبدیل کرتے رہو۔ ہفتہ وار اشتہار۔ وہ کام کرتا ہے جو خیر خواہ سے خیر خواہ لازم بھی نہیں کر سکتا۔ آپ خواب راحت میں بڑے سو رہے جو نگے اور وہ کسی نہ کسی کی نظر سے گذر کر اس شے کی خریداری پر اس کا آپ یہ تصور فرج میں مشغول ہیں لیکن آپ کا اشتہار آپ کے لئے حزیانہ ہمہ تھا۔ مگر آپ اشتہار آپ اپنے کام سے غافل ہو جائیں لیکن وہ نہیں ہوتا۔ گوہر دستاں میں انہی اشتہار بازی کی ابتدا ہے مگر یہاں بھی بعض بعض نے غلطی کی۔ اشتہار نظر آتے ہیں مگر پورے کام پر نہیں تو ایسے نراے اور عجیب اشتہار ہوتے ہیں جنکی کوئی اکتفا نہیں۔ ایک مرتبہ لندن کے ایک کتب فروش نے اپنے نو مطبوعہ ناول کی نکاسی کی عجیب ترکیب سوچی ایک اخبار میں اس کی طرف سے اشتہار شائع ہوا کہ:-

”میں ایک کروڑ پتی نو جوان ہوں۔ میرا حسن میری دولت سے بڑھ کر ہے۔ میرا علم میرے حسن کی طرح عالم افروز ہے۔ اور میرا چال چلن میرے علم کی طرح بے عیب ہے۔ میں ۲۰ سالہ کنورا جوان ہوں اور ایک ایسی لڑکی سے شادی کرنا چاہتا ہوں جو اوصاف و احوال میں تمام نادار کی میرزاں سے ملتی ہو۔“

اس اشتہار کا شائع ہونا تھا کہ اعداد و سائنس میں ایک دل چل چکی۔ سہاوی شادی کے قابل لڑکی نے شادی کے امداد سے ایک ایک جلد ناول کی اس کتب فروش سے منگائی۔ اور انجام یہ ہوا کہ تمام ملک میں اس ناول کی شہرت پھیل گئی اور سپلاؤیشن بہت جلد ختم ہو گیا۔ یہ کہنا فضول ہے کہ کتب فروش کو اس ترکیب سے کس قدر فائدہ پہنچا۔

ایسے ہی نوجوان کہ ایک اخبار میں البرتہ اشتہار شائع ہوا۔ جس ایک بیس سالہ حسین لڑکی ہوں۔ میرا آپ ایک کروڑ پتی شخص ہونا چاہیے اور کہ جس کی داری میں وہ بہر امداد شادی کرنے کا ہے۔ مگر خواستگار تھا۔ یہ فیشن پس جو بصورت اور انداز و نواہن ہونا چاہتے۔ بچے اس کی برداشتیں کہ وہ اسیر ہو یا غریب۔ مگر کوئی امداد سے بڑے کوئی چیز نہیں۔ لیکن بار خواستگار فیشن پس اور بانگا ہو۔ تمام درخواستیں تباہ ہو گئی۔ صرف میتھریزاؤں پا بھیجیں۔

اب کیا تھا اشتہار شائع ہوا کہ اس وقت ہی درخواستوں کا کوئی فوٹ پڑا۔ وہاں وہاں

سو خطوط کی ڈاک آنے لگی۔ ان میں چند ایک تو ایسے لوگوں کی درخواستیں تھیں۔ جو رنج فشن ایبل۔ خوبصورت۔ ہانکے اور صاحب ثروت لوگ تھے۔ مگر زیادہ تر درخواست کنندہ نادار اور مفلس لوگ تھے۔ جو لکھتے تھے "گو میں مالدار نہیں۔ مگر سوسائٹی میں اعلیٰ درجہ کا فیشن ایبل اور بانگافروش وضع جوان تصور کیا جاتا ہوں۔ اور سب لوگ میرے ہانکین پر رشک کرتے ہیں" غرضیکہ نیویارک کے تمام خشک ہانکے حضرات کے خطوط تیوٹی "کے پاس جمع ہو گئے۔ مگر تیوٹی درحقیقت کوئی نوجوان حسین کہڑی لڑکی نہ تھی۔ بلکہ وہ ایک درزی تھا جس نے نیویارک میں اگر نئی نئی دوکان کھولی تھی۔ اور جو شہر کے تمام خشک بانگافروشیوں کے نام معلوم کرنا چاہتا تھا۔ کہ کیسے وقت ان کے جھانسنے میں نہ آجائے۔ جب کسی ان لوگوں میں سے جنہوں نے اس کے پاس بطور ایک نادار فیشن ایبل نوجوان "کے شادی کی درخواست کی تھی اس کی دوکان پر پیش قیمت لباس کا آرڈر دینے آتے یہ ان کے خطوط ان کے سامنے پیش کر دیتا۔ اور ان کو خفیف ہو کر دوکان سے جانا پڑتا غرض اس ترکیب سے درزی ان کے فریب سے بچا۔

ایسی ہی ایک عجیب غریب ترکیب پیرس کے ایک مکھن فروش کو سوجھی تھی۔ ۴۰
نے اخبار میں اشتہار دینے کی بجائے یہ کام بھانسی کی رستی سے لیا تھا۔ ان دنوں ایک شخص کو بھانسی لگنے کا حکم ہوا۔ مکھن فروش مجرم کے پاس گیا اور کہا کہ تیری جان مفت جاتی ہے اس کا مجھے افسوس ہے۔ لیکن اگر تو ایک کام کرے تو مفت نہ جائے۔ مجرم نے پوچھا وہ کونسا کام ہے۔ مکھن فروش نے کہا بھانسی پر چڑھنے کی وقت جو میں تیرے بلالوں میں تیرے بلالوں کو دو سو روپیہ دیدہ دنگا قیدی لے منظور کر لیا۔ مکھن فروش نے جو کچھ اسے کہلانا مقصود تھا بتلادیا۔ بھانسی کا دن آپنچا۔ اور ہزار ہا آدمی اس افسوسناک نظارے کو دیکھنے کیلئے جمع ہو گئے۔ بھانسی پر چڑھتے وقت مجرم نے لوگوں کو مخاطب کر کے کہا "صاحبان! افسوس کہ اس دنیا سے میں نامراد جاتا ہوں۔ مجھے بھانسی پر چڑھنے کا چنداں افسوس نہیں۔ مگر یہ منہوس بے اولاد رہنے کا دن مجھے دیکھنا نہ پڑتا اگر فلاں مکھن فروش کی دوکان کا مکھن کھایا کرتا" قیدی نے یہ نہ مانا کہ بھانسی کی رستی نے ہمیشہ کے لئے اسکو خاموش کر دیا۔ مگر پیرس میں جو اثر ان الفاظ نے کیا وہ اس سے معلوم ہو سکتا ہے

کہ پیرس کا ہر شخص اس دسم میں اس کہن فروش کی دوکان سے کہن خریدنے لگا۔ اور اس واقعہ کی شہرت دور دور تک پھیل گئی۔ اور کہن فروش کا کام خوب چمک نکلا۔ اس کے کہن کی تمام ملک میں مانگ ہو گئی۔ گویا یہ کامیابی پھانسی کی رسی کی بدولت تھی۔

مختصر اور صواب ایک ایسی سی دلچسپ خبر لندن کے اخبارات میں شائع ہوئی تھی کہ ایک نوجوان خوبصورت ڈیوک جو اب تک کنوارا ہے۔ کسی خوبصورت فیشن ایبل لیڈی سے شادی کرنا چاہتا ہے۔ مگر چونکہ اعلیٰ سوسائٹی میں اُسے اب تک کوئی دلخواہ لیڈی نہیں ملی۔ اس لئے اس نے فلاں درزی کی دوکان پر کام شروع کر دیا ہے۔ کہ اگر ممکن ہو تو کوئی خوبصورت فیشن ایبل لیڈی پسند کرے۔

یہ دلچسپ خبر لندن کے ہر ایک اخبار نویس نے نقل کی۔ اور تمام شہر میں بہت جلد یہ خبر شیطان کی طرح مشہور ہو گئی۔ اب کیا تھا۔ اعلیٰ سوسائٹی کی فیشن ایبل لیڈیوں کی آمد و رفت کا ایک تاننا لگ گیا۔ مگر ڈیوک وغیرہ کوئی بھی نہ تھا۔ درزی نے دوکان چلانے کیلئے یہ کارروائی کی تھی جس میں اُسے کامیابی نصیب ہوئی۔

امریکہ کے کروڑ پتی مشربار۔ نم نے شہرت کے باب میں لکھا ہے کہ امریکہ اور انگلستان میں جہاں عموماً ہر شخص پڑا لکھا ہے۔ اور بہت سے اخبارات کی اشاعت دو ہزار سے پانچ لاکھ تک ہے۔ اگر عوام کے کانوں تک پہنچنے کے لئے اشتہار جیسے گراں بہا ذریعہ سے فائدہ نہ اٹھایا جائے۔ تو اس سے زیادہ کیا قیمتی ہوگی۔ اخبارات کو گھروں میں صاحب خانہ سے لیکر چھوٹے بچوں تک سب پڑھتے ہیں۔ اور اس طرح جب کہ تم اپنے کام میں مصروف ہو۔ تمہارا اشتہار سینکڑوں کی نگاہ سے گزر جاتا ہے۔ یہی نہیں بلکہ بہت سے اشخاص تمہارے اشتہار کو ایسے وقت میں بھی پڑھتے ہیں جبکہ تم دنیا دنیا سے بے خبر خواب راحت کے لطف و مزے اڑا رہے ہو۔

مذکورہ بالا فقرات سے ہم اشتہار کی اصلی قدر قیمت معلوم ہوتی ہے۔ کہ یہ کیسی بیش قیمت چیز ہے۔ مشربار نم لکھتے ہیں کہ ایک دوکان کا عجیب و غریب سائن بورڈ میری نگاہ سے گذرا۔ جس کی ایک سمت موٹے حروف میں لکھا تھا کہ دوسری طرف مت پڑو۔ مگر میں اس کا دوسرا رخ دیکھنے سے باز نہ رہ سکا۔ اور یہی حال اور شخصوں کا تھا۔ میں نے بعد میں سنا کہ سوداگر نے کوئی اس عجیب و غریب سائن بورڈ

اور اپنی شوٹوں و سٹائی کے ذریعہ نہایت کامیابی حاصل کی۔

اسی طرح مشہور موصوف ایک اور مشہور کلاہ ساز کی ذات کا قصہ سناتے ہیں جنہیں تھا۔ اس نے جینی لینڈ نامی خوش گلو عورت کے جلسہ موسیقی کا پہلا ٹکٹ سواد و سوڈا المر کا نیلام میں خریدا۔ نیلام سے نے جب ایک دو تین کہہ کر ٹوپی ختم کی۔ تو خریدار کا نام پوچھا۔ جواب "جینن کلاہ ساز" قرب و جوار کے سینکڑوں عورت و مرد جمع تھے۔ ایک دوسرے نے حیرت سے پوچھا کہ جینن کلاہ ساز کون ہے۔ دوسرے رد تمام اخبارات میں اس عہد نام کی کیفیت چھپ گئی۔ جن کو پچاس لاکھ سے لیکر کروڑا شخص تک نے پڑھا کہ جلسہ بڑے کے ٹکٹوں کی فروخت سے بیس ہزار ڈالر وصول ہوئے۔ اور پہلا ٹکٹ جینن کلاہ ساز نے سواد و سوڈا المر کو خریدا۔ جن لاکھوں آدمیوں کی نظر سے یہ خبر گزری۔ ان میں سے ہر ایک نے اپنی ٹوپی کو اتار کر رکھا کہ یہ جینن کے کارخانہ کی ساخت تو نہیں ہے۔ تصبا ایٹا کے ڈاکخانے کے قریب لوگوں کے مجمع میں اتفاقاً ایک شخص کی ٹوپی جینن کی ساخت کی نکل آئی۔ گو وہ میلی اور پرانی تھی۔ مگر تاہم اس نے لوگوں کو اپنی خوش قسمتی پر مطلع کیا گو وہ ٹوپی اس وقت چار پیسے کی بھی نہ تھی۔ مگر لوگوں نے بڑے شوق سے اسکو ہاتھوں ہاتھ لیا۔ ایک بولا تنہا یہی خوش قسمتی واقعی قابل رشک ہے۔ کیونکہ تم اصل جینن کے کارخانے کی ٹوپی رکھتے ہو۔ دوسرا بولا اس کو استعمال کرنے کی بجائے۔ اگر آئندہ نسلوں کیلئے لہجہ ایک نایاب تحفہ کے رکھ دو تو بہتر ہو۔ تیسرا جو اس ٹوپی کے مالک کو رشک کی نگاہوں سے دیکھ رہا تھا۔ بولا کہ اس کو نیدیم کر دیجے۔ دیکھیں حاضرین میں سے کون شخص خریدتا ہے۔ ٹوپی کے مالک نے ایسا ہی کیا اور ٹوپی نوڈا المر اور پچاس سنت کی فروخت ہو گئی۔

مستر جینن کو سواد و سوڈا المر پر پہلا ٹکٹ خریدنے سے یہ فائدہ ہوا کہ اس سے پہلے جینی ٹوپیاں اسکی فروخت ہوتی تھیں۔ اب اس سے سو گنا زیادہ بکنے لگیں۔ اور ایک ہی سال میں اس کے کارخانے کا کچھ سے کچھ عالم ہو گیا۔ تیار ملک میں اسکی ٹوپوں کی مانگ ہو گئی۔ اس نے بھی خریداروں کی قیمت کا پورا معاوضہ دیکر ان کو اپنا مستقل گاہک بنایا۔

مختصر یہ کہ کسی نہ کسی طریقہ سے لوگوں کی توجہ اپنے کاروبار کی طرف مائل کرو جس طرح ممکن ہو اس چیز کے مشہور کر نیکی سعی کرو۔ یہ ضروری نہیں کہ اخبارات ہی

میں اشتہار دیا جائے۔ یا پرچہ اشتہار تقسیم کیا جائے۔ جبکہ اس کے علاوہ بھی بہت طریق سے شہرت حاصل ہو سکتی ہے۔ مگر چہ اشتہارات کو اخبارات کا بڑا بھاری توسل ہے۔ مگر بعض پیشے ایسے ہیں مثلاً ڈاکٹری دکالت وغیرہ کمان کو دیگر وسائل کیساتھ جلیک پر زیادہ مہلکی سے مشہر کیا جاسکتا ہے۔ غرض یہ کہ کسی نہ کسی طریق سے لوگوں کو متبادے پیشے کا علم ہونا ضروری ہے۔

مشہر نام اپنا ایک ذاتی تجربہ جو نہایت پر لطف ہے اس طرح بیان کرتے ہیں کہ ایک روز میں اپنے دفتر میں بیٹھا ہوا تھا کہ ایک قوی سیکل اور بچے کئے جو ان نے اگر میرے ٹکٹ آفس میں خیرات مانگی۔ میں نے اس سے کہا تم محنت مشقت کر کے روٹی کیوں نہیں کھاتے؟ وہ بولا کیا کروں مجھے کوئی کام ہی نہیں ملتا۔ اگر نصف ڈالر یومیہ پر بھی کوئی کام مل جائے۔ تو میں اسے فہمت غیر مترقبہ سمجھوں۔ اس پر میں نے اس کو ایک ڈالر کی چوتھائی دیکر کہا۔ کہ جاؤ پہلے تم اس کا کھانا کھاؤ۔ پھر میں تم کو ایک نہایت آسان کام بتاؤں گا۔ اور ڈیڑھ ڈالر یومیہ اس کی اجرت دیا کروں گا۔ وہ چلا گیا اور کوئی آدھ گھنٹے میں کھانا کھا کر واپس آ گیا۔ تو میں نے معمولی پانچ اینٹیں اس کے ہاتھ میں دے کر کہا کہ ان میں سے ایک بروڈ اور ان سٹریٹ کے گونے پر دوسری میرے عجائب گاہ کے قریب۔ تیسری بروڈ وے اور دوسری سٹریٹ کے گوشے پر اور چوتھی اینٹ سینٹ پال گرجا کے بالمقابل پیدل چلنے والی سڑک پر رکھ کر پانچویں اینٹ ہاتھ میں لئے ہوئے پہلی اینٹ کے پاس جاؤ۔ اور ہاتھ والی اینٹ سے تبدیل کر کے دوسری اینٹ کے مقام پر جاؤ۔ اور اسکو بھی ہاتھ والی اینٹ سے بدل کر تیسری اینٹ کے پاس پہنچو۔ غرض اسی طرح ہر ایک اینٹ کو ہاتھ کی اینٹ سے تبدیل کرتے رہو۔ مگر اس اشار میں بالکل خاموش اور چپ چاپ رہو۔ کوئی لاکھ تم سے پوچھے ایک کا جواب نہ دو۔

مزدور۔ لیکن اس خشت گردانی سے آپ کا مطلب کیا ہے؟
میں : تمہیں اس کے دریافت کرنے کی ضرورت نہیں۔ تم کو اپنی مزدوری سے کام ہے۔ وہ لئے جاؤ۔ اور کام کئے جاؤ۔ مگر کسی سے بولت۔ نہ کسی کی طرف نظر اٹھا کر دیکھو۔ ہاں سینٹ پال گرجا کی گھڑی بجے ہی۔ ہر گھنٹے پر ایک اینٹ ہاتھ میں لئے ہوئے اس عجائب گاہ میں آؤ اور ٹکٹ دکھلا کر اندر چلے جاؤ اور کمال سنجیدگی متانت اور

دقار سے عجائب گاہ کے ہر ایک کمرے میں چکر لگا کر پھر باہر نکل آؤ اور اپنے کام میں مشغول ہو جاؤ۔

مزدور نے ان ہدایتوں کو گوش ہوش سے سنا اپنا کام سمجھالا۔ ابھی آدھ گھنٹہ ہی نہ گزرنے پایا تھا کہ کم از کم پانسوزن و مرد اسکی عجیب حرکات دیکھنے کے لئے جمع ہو گئے۔ مزدور کا فوجی انداز سے قدم تول تول کر رکنا۔ اور اس کا جھوں کا سا متین و سنجیدہ چہرہ عوام کی توجہ کو اپنی طرف کھینچنے کیلئے جذب مقناطیسی کا اثر رکھتا تھا۔ اس پر اسرار کارروائی کی نسبت چاروں طرف سے اس کثرت کیساتھ سوالات کی بوچھاڑ ہوئی۔ کہ اگر کوئی دوسرا شخص ہوتا تو مزدور گھبرا جاتا۔ مگر مزدور حسب ہدایت خاموش اپنے کام میں مصروف رہا۔ اور کسی کی بات کا جواب نہ دیا گویا وہ کسی کی آواز سنتا ہی نہیں۔ ایک گھنٹے بعد تمام راستہ تماشائیوں کی کثرت سے بھر گیا۔ جو اس راز سے آگاہ ہونا چاہتے تھے۔ مزدور گھنٹہ بچتے ہی حسب ہدایت عجائب گاہ میں داخل ہوا۔ اور نہ پرہ سنٹ تک کمروں میں چکر کا ٹکرا کر نکل آیا۔ اور پھر خشت گردانی میں مشغول ہو گیا۔ مگر سر گھنٹے کے بعد جب وہ عجائب گاہ میں داخل ہوتا تو کم و بیش دس بارہ آدمی اس کے پیچھے ٹکٹ خرید کر پہنچتے کہ دیکھیں اندر جا کر یہ کیا کرتا ہے کئی روز تک یہ تماشاجاری رہا۔ آخر ایک پولیس مین نے مجھ سے شکایت کی کہ اپنی راستوں پر تماشائیوں کا جو مزدور کی حرکات دیکھنے کے لئے ٹھہر جاتے ہیں۔ اس قدر ہجوم ہو جاتا ہے کہ آنے والے والوں کے لئے راستہ بند ہو جاتا ہے۔ اور اب یہ معاملہ اس قدر اہم ہو گیا ہے کہ آپ کو اس خشت گرداں مزدور کو اپنی ڈیوٹی سے واپس بلا لینا چاہیے۔ اس خفیف سے واقعہ سے لوگوں کو اس قدر دلچسپی ہوئی کہ جسکی انتہا نہیں۔ عوام میں میرے عجائب گاہ کا خوب چرچا ہوا۔ جو میرے فائدہ کا باعث تھا۔

غرض جس طرح ہونوگوں کی توجہ اپنے کاروبار کی طرف مائل کر دو۔ جو سوداگر یا دوکاندار گاہکوں کی تفصیل ارشاد خاطر خواہ کر سکتا ہے۔ اس کے لئے اپنی قابل فروغ اشیا کا مشہر کرنا نہایت ضروری اور سب سے پہلا فرض ہے۔ اگر مٹھارسی تجارت ایک ہی ضلع میں فروغ حاصل کر سکتی ہے تو تنگو چاہئے کہ اپنی چیز کے مفصل حالات

اس ضلع کے ہر ایک گھرنک پہنچاؤ۔ اور اگر تجارتی مال اس قسم کا ہے کہ اس کو تمام ملک یا صوبہ کے لوگ خرید سکتے ہیں۔ تو ٹکڑا اسی قدر وسعت کیساتھ مشہر کرنا چاہئے۔ یاد رہے کہ جب تک کامل شہرت کے لئے جو تجارت کا جزو لاینفک ہے پوری سرگرمی سے کام نہ لیا جائے۔ اس وقت تک تمہارا نفس سے نفس مال یونہی پڑا رہیگا۔ اور باقی ہر قسم کے اسباب نکلے ثابت ہو گئے۔ ہاں اس امر کو وسعت کیساتھ مشہر کرنے کا بھاری خرچ برداشت کرو کہ ہمارے مال اس قسم کا اس قدر اور ایسا بیش قیمت قابل دید اسباب ہے۔ اور فلاں فلاں وجوہ سے ہم اس کو ازراں بیچ سکتے ہیں پھر دیکھو تمہارے مال کی مانگ کس قدر بڑھتی ہے۔ آرزواں میفروشی بسیار میفروشی پر عمل کرو۔ ہر شخص دوسروں کے مال پر تمہارے مال کو ترجیح دیکھا۔

بعض لوگ جو کسی قدر تشہیر کی قدر و قیمت سے آگاہ ہیں۔ وہ اپنے اشتہارات وہ صرف اپنے ہی فرق کے اخبارات و رسالجات میں چھپواتے ہیں۔ اگر اس سے انکی یہ غرض ہے کہ صرف اسی فرق یا پیشہ کے لوگ ان کا اسباب خریدیں تو خیر۔ ورنہ اگر ان کی یہ غرض ہوتی ہے کہ ہر شخص ان کے مال کا خریدار ہو تو ان کا یہ محدود طریقہ اشتہار بالکل غیر مناسب ہے۔ بعض لوگ ایسے ہوتے ہیں جو اشتہارات میں مذاقہ عبارت لکھتے ہیں اگر اس سے انکی یہ غرض ہوتی ہے کہ لوگ ہنسیں اور انکی عبارت آرائی کی داد دیں تو بیشک ان کا یہ کام حاصل ہو جائیگا۔ لیکن اگر وہ تجارت کو فروغ دینا چاہتے ہیں۔ تو ان کا فرض ہے کہ اشتہارات میں تجارتی زبان استعمال کرے۔ ستین اور سنجیدہ لوگوں کا کلام بھی شالیہ اور معقول ہوتا ہے۔ تمہارا اشتہار بھی صحیح اور معقول الفاظ میں ہونا چاہئے تاکہ تمہارے قول سے فعل تجارت پر بڑی جھلک نہ پڑے۔ اشتہار جتنا مختصر اور صواب الفاظ میں ہوگا اتنا ہی اچھا۔

آج کل وہ زمانہ ہے کہ کسی اخبار میں اشتہار ہو تو آج سے بیس برس پیشتر کی بہ نسبت پندرہ بیس گنا زیادہ لوگوں کے مطالعہ میں آئیگا۔ اور ساتھ ہی اشتہار کو ہم ایسی جگہ پر لگا سکتے ہیں جہاں لاکھوں آدمیوں کی نظر اس پر پڑے۔ پس جب تھوڑی سی لاگت پر کاروبار کو اس قدر وسعت حاصل ہو سکتی ہے۔ تو اس ذریعہ سے فائدہ نہ اٹھانا نہایت نادانی ہے۔

اس ترقی اور روٹنی کے زمانہ میں اگر کوئی اشتہار بازی سے فائدہ نہ اٹھائے
تو وہ اپنا نفع ہی کہ نہیں کرتا بلکہ اپنے ہوشیار حریف کو زبردست نفع کا موقع دیتا ہے۔
اخبارات میں دو ایک مرتبہ اشتہار دینا زیادہ مفید نہیں بلکہ اس کو مسلسل اور متواتر
شائع کراتے رہو۔ ایک فرانسیسی معنوں نگار نے لکھا تھا کہ اشتہار کی آمویں نویں
اشاعت لوگوں کو خریداری پر مائل کرتی ہے۔ پہلی دو چار اشاعتوں پر تو کوئی دھیان
بھی نہیں کرتا۔ اشتہار سے مراد عوام الناس کی آگاہی ہوتی ہے اور جب تم کامل آگاہی
تک اس کو جاری نہ رکھ سکو گے تو چلا گت تھنے پہلے لگائی ہے وہ سب رایگانہ جاملی
جب طرح کہ تھوڑی تعلیم خطرناک ہوتی ہے اسی طرح ایک دو دفعہ اشتہار دینا
تھم شد

زیر طبع ہیں

”سندوستان جدید“

یعنی محب سندھ سربزری کاٹن کی تصنیف کردہ نیا نڈیا کا ترجمہ

لال چند فلک

اس کتاب میں انگریزی راج کے نقائص اور ہندوستان کی قومیت کی جدید لہر پر
نہایت آزادی دلیری اور وضاحت کے ساتھ بحث کی گئی ہے۔ قیمت ایک روپیہ

پولٹیکل ناول

”میری قید کی ام کہانی“

لال چند فلک۔ اس ناول میں مصنف نے پنجاب کی گذشتہ ہمداری مابقی دیگر
محبان ملک کی گرفتاری۔ خفیہ پولیس کی کارستانیوں اور مغزوں راولپنڈی دلاہور
کی پریشانیوں۔ عدالت کی غیر مناسب کارروائیوں پنجاب کے جیلخانہ میں پولٹیکل اور دیگر
کی قابل رحم حالت کا نہایت درد انگیز پیرائے میں فوٹو کیجا ہے۔ قیمت ۲/-
المشتر۔ بیشک۔ ماترم بک ایجنسی لاہور